

Wilhelm Kempf

Konstruktive Berichterstattung über Verhandlungen

Abstract: Starting from the escalation dynamics of conflicts and the principles of cooperative conflict resolution, the present article develops recommendations for how media can report constructively on negotiations and give peaceful conflict resolution a chance. To ensure this and create reasonable commonality between negotiators and the public, coverage must begin already ahead of negotiations, critically accompany the negotiating process, comprehensively inform the public on the results of negotiations and explain the reasons why the suggested conflict resolution is or should be acceptable for all conflict parties. Difficulties arising during the negotiation process must not be taken as an occasion to throw in the towel, and any rule violations on one of the conflict parties' sides are not to be met with accusations of guilt, but rather should be countered with arguments.

Kurzfassung: Ausgehend von der Eskalationsdynamik von Konflikten und den Prinzipien einer kooperativen Konfliktbearbeitung entwickelt der vorliegende Aufsatz Empfehlungen dafür, wie die Medien über Verhandlungen konstruktiv berichten und der friedlichen Streitbeilegung eine Chance gegeben können. Um dies zu gewährleisten und vernünftige Gemeinsamkeit zwischen den Verhandlungsteilnehmern und der Öffentlichkeit herzustellen, muss die Berichterstattung schon im Vorfeld der Verhandlungen einsetzen, den Verhandlungsprozess kritisch begleiten, die Öffentlichkeit über Verhandlungsergebnisse umfassend informieren und die Gründe darlegen, warum die erarbeitete Konfliktlösung für alle Konfliktparteien akzeptabel ist bzw. sein sollte. Während des Verhandlungsprozesses auftretende Schwierigkeiten dürfen nicht zum Anlass genommen werden, die Flinte ins Korn zu werfen, und allfälligen Regelverletzungen seitens einer der Konfliktparteien ist nicht mit Schuldzuweisungen, sondern mit Argumenten entgegenzutreten.

“Peace Journalism is when editors and reporters are aware of their contribution to the social construction of reality and of their responsibility to give peace a chance” (Kempf 2012: 2).

1. Einleitung

Sowohl Konflikte selbst – die Unverträglichkeit zwischen Handlungen, Intentionen, Interessen und Handlungsabsichten – als auch Verhandlungen, mittels derer Konflikte beigelegt werden sollen, sind grundsätzlich offen dafür, entweder als kooperativer oder als kompetitiver Prozess verstanden zu werden (Deutsch 1973, 2000).

Von Tarifverhandlungen zwischen Gewerkschaften und Arbeitsgeberverbänden, über Koalitionsverhandlungen, in denen ein Kompromiss zwischen den Parteiprogrammen und Wahlversprechen der beteiligten Parteien gesucht wird, Kabinettsverhandlungen in denen die Interessen verschiedener Ressorts aufeinandertreffen, Verhandlungen zwischen den Mitgliedstaaten zwecks Entscheidungsfindung auf EU-Ebene bis hin zu Friedensverhandlungen zur Beendigung militärischer Auseinandersetzungen – um nur einige Beispiele zu nennen: Teilnehmer an den Verhandlungen sind stets einzelne Verhandlungsführer oder Verhandlungsdelegationen, welche Gruppeninteressen vertreten und die erzielten Ergebnisse den Gruppenmitgliedern vermitteln müssen. Ohne deren Zustimmung ist auch das beste Verhandlungsergebnis Makulatur.

Auch wenn die Verhandlungen selbst unter Ausschluss der Öffentlichkeit stattfinden, leisten Journalismus und die Medien einen wesentlichen Beitrag zur Konstruktion des gesellschaftlichen Umfeldes, in dem die Verhandlungen und die Umsetzung ihrer Ergebnisse stattfinden. Die Qualität ihrer Berichterstattung hat einen nicht zu vernachlässigenden Einfluss darauf, wie der Konflikt öffentlich wahrgenommen wird, ob die Option einer friedlichen Streitbeilegung zustimmungsfähig ist und ob Verhandlungsergebnisse Akzeptanz finden.

So lange sich die Medienberichterstattung an den (vermeintlichen) Nachrichtenfaktoren des Negativismus („bad news are good news“) und der Simplifizierung orientiert, ist ihre Verzerrung jedoch geradezu vorprogrammiert und belastet die Akzeptanz von Konfliktlösungen. Selbst ganz normale demokratische Entscheidungsfindungsprozesse werden dann mitunter zu erbitterten Machtkämpfen stilisiert. Die Unverträglichkeit der von den Konfliktparteien bezogenen Positionen rückt in den Vordergrund, berechnete Interessen, die es miteinander zu versöhnen gilt, werden ausgeblendet und der jeweils gegnerischen Partei werden unlautere Motive unterstellt.

Im Folgenden werden Empfehlungen dafür erarbeitet, was eine konstruktive Berichterstattung dem entgegensetzen kann und wie die Medien eine kooperative Streitbeilegung unterstützen können.¹ Je höher der Eskalationsgrad eines Konfliktes ist, je länger er andauert und je weniger die Verhandlungspartner auch tatsächlich an der Lösung ihres Konfliktes interessiert sind, als desto schwieriger erweist sich dies jedoch. Und wenn es in den Verhandlungen nicht gelingt, die berechtigten Interessen der Konfliktparteien zu versöhnen, kann auch die beste Berichterstattung nichts dagegen ausrichten, wenn die Umsetzung der Verhandlungsergebnisse – wie kaum anders zu erwarten – auf Widerstand stößt und/oder boykottiert wird. Was bleibt ist dann nur noch, auf die Wiederaufnahme und Vertiefung der Verhandlungen zu drängen.

Namentlich internationale Verhandlungen zur Beendigung von Kriegen laufen Gefahr, dass das im Vordergrund der Verhandlungen stehende Ziel, der Gewalt ein Ende zu setzen, so dominant wird, dass die Bearbeitung des zugrundeliegenden Konfliktes zu kurz kommt.

Ob Verhandlungen eine gerechte Konfliktlösung – oder zumindest einen für alle Konfliktbeteiligten tragbaren Kompromiss – hervorbringen (können), hängt wesentlich davon ab, wie die Verhandlungen geführt werden. Konstruktive Berichterstattung über Verhandlungen hat daher bereits den Verhandlungsprozess kritisch zu begleiten. Und dies nicht erst in hoch eskalierten Konflikten. Konstruktive Berichterstattung muss in der Gesellschaft und ihrem Mediensystem schon in friedlichen Zeiten fest verankert werden, nur dann wird sie eine reelle Chance haben, auch in Kriegszeiten nachhaltig Wirksamkeit zu entfalten (Bläsi 2006, 2009).

2. Kooperative Konfliktbearbeitung

Konstruktive Konfliktverläufe resultieren nach Deutsch (1973, 2000) aus dem Prozess der kooperativen Problemlösung, der den Konflikt als ein im Interesse beider Parteien zu lösendes Problem definiert, dem Prozess der kooperativen Verpflichtung, der damit einhergeht, dass die Lösung des Problems zum gemeinsamen Ziel wird, und dem Prozess der kooperativen Fehlwahrnehmung, welche Vorurteile abzubauen hilft und eine vertrauensvolle Beziehung zwischen den Konfliktparteien begünstigt.

Der Prozess der kooperativen Problemlösung verhilft zu offener und ehrlicher Kommunikation, die es ermöglicht, über die vordergründigen Streitfragen zu den dahinterliegenden Interessen der Konfliktparteien vorzudringen, eine angemessene Definition des zu lösenden Problems zu erarbeiten, vom Wissen des Gegners zu profitieren und Missverständnisse zu vermeiden. Er ermutigt die Anerkennung der Sichtweisen und Interessen beider Parteien und die Bereitschaft zur Suche nach Lösungen, die beiden Seiten gerecht wird. Er führt zu einer vertrauensvollen, wohlwollenden Einstellung der Konfliktparteien zueinander, welche die Sensitivität für das Erkennen von Gemeinsamkeiten erhöht und die Bedeutung von Unterschieden reduziert.

Dadurch ermöglichte, positive Beziehungserfahrungen zwischen den Konfliktparteien schaffen eine soziale Verpflichtung auf den kooperativen Prozess, die durch bereits erarbeitete Erfolge, Verfahrensweisen und Institutionen, aber auch durch gemeinsame Verpflichtungen gegenüber dritten Parteien gestärkt werden kann.

Ähnlich wie bei kompetitiv ausgetragenen Konflikten (s.u.) treten aber auch hier charakteristische Formen der Fehlauffassung und des Fehlurteils auf – allerdings mit umgekehrtem Vorzeichen. Die Kooperation neigt dazu, die Wahrnehmung für Widersprüche abzuschwächen und die für das Wohlwollen des Gegenübers zu stärken. Diese typischen Veränderungen haben oft die Wirkung, den Konflikt einzudämmen und eine Eskalation unwahrscheinlich zu machen. Die *kooperative Fehlwahrnehmung* trägt aber auch die Gefahr in sich, dass Konfliktgegenstände übersehen werden oder dass sich die Konfliktparteien auf eine "verfrühte Kooperation" einlassen und zu keiner stabilen Übereinkunft kommen, weil sie sich nicht genügend mit ihren Widersprüchen beschäftigt oder mit den Streitfragen nicht gründlich genug auseinandergesetzt haben (Deutsch 1973, 2000).

Wird die daraus resultierende Enttäuschung auf den Gegner attribuiert, so kommt die Eskalationsspirale erneut und mit doppelter Wucht wieder in Gang. Die maßlose Überschätzung der Oslo-Verträge, die letztlich nicht mehr waren als eine Absichtserklärung zur Erarbeitung einer Friedenslösung für Israel/Palästina, sind geradezu ein Lehrbuchbeispiel dafür: Euphorie über den vermeintlichen Ausbruch des Friedens, Ernüchterung, Suche nach Schuldigen, Wiederbelebung alter Feindbilder (Mandelzisz 2003, 2007) und Rückkehr zu einer Politik der vollendeten Tatsachen.

¹ Anmerkung zur Methodik: Die hier erarbeiteten Empfehlungen folgen nicht aus den Beispielen und Gegenbeispielen anhand derer sie veranschaulicht werden. Sie beruhen nicht auf einer (methodisch unzulässigen) Generalisierung empirischer Beobachtungen, sondern ihre Begründung ist analytischer Art. Ausgehend von sozialpsychologischen Konflikttheorien und den Prinzipien einer kooperativen Konfliktbearbeitung werden einige Aspekte der Nachrichtenauswahl und des Framings der Berichterstattung über Verhandlungen daraufhin untersucht, ob sie einer friedlichen Streitbeilegung zu- oder abträglich sind. Vollständigkeit wird nicht beansprucht.

Zugleich sind die Empfehlungen auch keine Rezepte, die sich schematisch abarbeiten lassen. Wenn Berichterstattung dem Frieden eine Chance geben will, muss sie stets auch abwägen, wen sie anspricht, wie sie ihn ansprechen kann und auf welche Art von Diskurs sie sich damit einlässt: auf einen Problemlösungsdiskurs (Friedensdiskurs) oder auf einen Durchsetzungsdiskurs (Kriegsdiskurs).

Bereits daraus ergibt sich eine erste Richtlinie dafür, wie die Medienberichterstattung eine konstruktive Streitbeilegung unterstützen können: Durch Verzicht auf überzogene Erwartungen und – namentlich in lang andauernden, hoch eskalierten Konflikten – auf allzu große Euphorie, als ob mit dem Vertragsabschluss schon die Versöhnung der verfeindeten Gesellschaften erreicht wäre.

Versöhnung ist ein langwieriger Prozess, der sich über Dekaden erstrecken kann und sowohl politisch-strukturelle als auch tiefgreifende sozialpsychologische Veränderungen erfordert: die Entwicklung eines neuen Blicks auf die Vergangenheit, die Anerkennung eigener Schuld und die Änderung des kollektiven Gedächtnisses bis hin zur Schaffung eines gemeinsamen historischen Narrativs (Asmal et al. 1996).

Dass es zu Versöhnung kommen kann, setzt Koexistenz voraus. Gemessen an Versöhnung ist Koexistenz ein weit bescheideneres Ziel und sicher nicht das Ideal von harmonischen Beziehungen zwischen den beiden Gesellschaften. Indem sie beiden Seiten Legitimität verleiht, der Gewalt eine Absage erteilt und die Gegner sich auf gleicher Augenhöhe begegnen, stellt sie jedoch ein notwendiges Zwischenstadium auf dem Weg zur Versöhnung dar, für das persönliche Überzeugungen, Einstellungen und Emotionen eine ebenso wichtige Rolle spielen wie politische Strukturen und Institutionen (Bar-Tal 2004, 2005):

- *Gewaltfreiheit*, d.h. der Wille beider Gesellschaften, die gewaltsame Konfrontation zu beenden, eine friedliche Konfliktlösung zu akzeptieren und positive Beziehungen anzustreben;
- *Legitimität*, d.h. die Anerkennung des Gegners und seines Rechtes, seine Positionen und Interessen in den Konfliktlösungsprozess einzubringen;
- *Pluralisierung und Personalisierung*, d.h. die Betrachtung der Mitglieder der anderen Gesellschaft als ganz normale Menschen mit legitimen und unterschiedlichen Bedürfnissen, berechtigten Ansprüchen, Wünschen und Hoffnungen;
- *Gleichheit*, d.h. die Anerkennung des Anderen als gleichberechtigten Partner und die Unterstützung des Prinzips der Gleichbehandlung und gleicher Rechte;
- *Abbau negativer Emotionen* wie Angst und Hass und die Entwicklung positiver Emotionen wie Hoffnung und Vertrauen.

Selbst wenn das Verhandlungsklima bereits durch diese Prinzipien geprägt ist, bedeutet dies noch lange nicht, dass sie auch flächendeckende Anerkennung seitens der verfeindeten Gesellschaften finden. Je nach Eskalationsgrad des Konfliktes und Verhärtung der (bisherigen) Positionen der Konfliktparteien ist damit zu rechnen, dass es auf beiden Seiten Hardliner geben wird, welche darauf aus sind, am Status quo festzuhalten, den Friedensvertrag als Niederlage oder Verrat zu entwerten, sein Zustandekommen als Diktat oder Erpressung etc. zu diffamieren, und nach Vertragsabschluss eintretende Unstimmigkeiten zum Anlass dafür zu nehmen, den Friedensprozess zu boykottieren.

Schon im Vorfeld von Verhandlungen ergibt sich daraus ein dringendes Bedürfnis, der Gewalt eine Absage zu erteilen; die Möglichkeit einer konstruktiven Streitbeilegung nicht von vorneherein zu negieren; Verhandlungsbereitschaft zu würdigen; mögliche Verhandlungsergebnisse nicht schon vorab als „faule Kompromisse“ zu diskreditieren, die Schaffung vollendeter Tatsachen zu fordern, und/oder rote Linien zu propagieren. Zugleich gilt es klar zu machen, dass es in den Verhandlungen nicht um „gut“ vs. „böse“ und auch nicht um Sieg oder Niederlage, sondern um eine *gemeinsame Problemlösung im allseitigen Interesse* geht; und die Öffentlichkeit darauf vorzubereiten, dass die Positionen, mit denen die Konfliktparteien in die Verhandlungen hineingehen, nur Vorschlagscharakter haben und nicht Eins-zu-Eins umsetzbar sein werden.

Wenn Verhandlungen ins Stocken geraten, vorläufig abgebrochen werden oder die erzielte Übereinkunft von einer der Konfliktparteien nicht ratifiziert wird, wird eine konstruktiv orientierte Berichterstattung dies nicht zum Anlass für gegenseitiger Schuldzuweisungen nehmen, sondern darauf zurück führen, dass sich die Verhandlenden (noch) nicht hinreichend mit den zu lösenden Widersprüchen auseinandergesetzt haben; und sie wird die Gründe untersuchen, warum die (bisher) erzielten Ergebnisse nicht zustimmungsfähig waren, und auf Fortsetzung bzw. Wiederaufnahme der Verhandlungen zu drängen.

Nach erfolgreichem Abschluss der Verhandlungen misst sich eine konstruktive Berichterstattung schließlich daran, ob es ihr gelingt, auf die Herstellung einer vernünftigen Gemeinsamkeit zwischen den Verhandlenden und der Öffentlichkeit hinzuarbeiten und die Verhandlungsergebnisse transparent zu machen; ihre Zustimmungsfähigkeit kritisch zu würdigen und herauszuarbeiten, ob und wie die Interessen der Konfliktparteien dadurch befriedigt werden können, und warum die erarbeitete Konfliktlösung für alle Parteien akzeptabel ist bzw. sein sollte; sowie nicht zuletzt, welche Mechanismen zur Überprüfung der Vertragseinhaltung vorgesehen sind.

3. Konstruktive Verhandlungsführung

Grundprinzip von Konfliktlösung (Lorenzen & Schwemmer 1975), Konfliktmanagement (Fisher & Ury 1984, Glasl 1992) und Konfliktvermittlung [Mediation] (Besemer 1993, Mattenschlager & Meder 2004, Menkel-Meadow 2018) ist es, dass die Konfliktparteien ihre Positionen (Handlungsabsichten und Ziele) zur Disposition stellen und so

lange nach den dahinter liegenden Interessen fragen, bis sie auf miteinander verträgliche Interessen stoßen, aus denen sich miteinander verträgliche Zielsetzungen und Handlungsoptionen ableiten lassen, die dann als gemeinsame Positionen übernommen werden.

So wie Handlungen als Mittel zur Erreichung von Zielen (Intentionen) verstanden werden können, können Ziele als Mittel zur Erreichung von Oberzielen (Interessen) verstanden werden und diese wiederum als Mittel zur Erreichung von Ober-Oberzielen, u.s.w.. Verfolgt man die Kette der Handlungsbegründungen derart zurück, dann können sich Konflikte mitunter als nur scheinbare Konflikte [false conflicts] erweisen, d.h. dass die Konfliktparteien zwar an die Unverträglichkeit ihrer Handlungsabsichten und/oder Ziele glauben, diese jedoch tatsächlich gar nicht der Fall ist (Mitchell 1981). Manche Konflikte mögen sich relativ einfach durch bloßen Mittelaustausch lösen lassen. Andere Konflikte mögen zu ihrer Lösung eine Intensionsänderung erfordern, was schon deutlich schwieriger fällt, weil die Ziele ja das sind, was man mit seinem Handeln eigentlich erreichen will. Und bei wiederum anderen Konflikten mag selbst das nicht ausreichen (Hoyningen-Huene 1983) und eine grundlegende Änderung der Konfliktkonstellation erfordern – sei es durch Änderung der objektiven Wirklichkeit (z.B. durch Beseitigung von Mangelsituationen und/oder den Abbau von struktureller Gewalt), oder sei es durch Änderung der subjektiven Interpretation dieser Wirklichkeit, so dass andere Situationsaspekte handlungsrelevant werden. Letzteres fällt am schwersten, weil es grundlegende Werthaltungen involviert und bisher als selbstevident erachtete Orientierungen in Frage gestellt werden müssen (ASPR 2003).

Zudem ist damit zu rechnen, dass im Laufe des Verhandlungsprozesses latente Konfliktkonstellationen, von denen die Konfliktparteien bisher nichts geahnt hatten, sichtbar werden und/oder dass ein Lösungsvorschlag neue Konfliktkonstellationen hervorbringt. Z.B., wenn die vermeintliche Lösung des Konfliktes auf Kosten Dritter geht. Die daraus resultierende Zunahme an Komplexität der Konfliktformation² mag zwar dem Wunsch nach einer schnellen Beilegung des Konfliktes entgegenstehen. Zu einer tragfähigen Übereinkunft werden die Verhandlungspartner aber nur dann kommen können, wenn sie sich darauf einlassen.

Namentlich während der ersten Wochen/Monate der Cov-19 Pandemie nahm die Komplexität der Konfliktformation mit geradezu epidemischer Geschwindigkeit zu. Am Anfang stand (jedenfalls in Deutschland) das gemeinsame Interesse daran, die Ausbreitung des Virus zu verlangsamen und einen Zusammenbruch des Gesundheitssystems zu verhindern. Der Konflikt drehte sich darum, welche Maßnahmen geeignet oder sogar geboten sind, dies zu erreichen, sowie darum, welche unmittelbaren Folgekosten diese Maßnahmen für den Arbeitsmarkt haben und wie sie abgefedert werden können. Mit der Verhängung von Kontaktbeschränkungen, Schulschließungen, Reisebeschränkungen, der Schließung von Kultureinrichtungen (Theatern und Museen), Läden, Gaststätten und Hotels etc. wurde jedoch schnell klar, dass nicht nur die wirtschaftlichen Folgekosten weit tiefer greifen (drohende Rezession), sondern das Interesse an Eindämmung der Pandemie auch in Konflikt mit einer Vielzahl an sozialen und kulturellen Interessen und demokratischen Freiheitsrechten geriet.

Dass die Verhandlungen innerhalb der Bundesregierung, zwischen Bund und Ländern und schließlich auch auf EU-Ebene nicht aus dem Ruder gelaufen sind, ist einer Reihe von Faktoren geschuldet, wie der Auffassung der Krise als ein gemeinsames Problem, das es auch gemeinsam zu lösen gilt, der Hintanstellung von parteipolitischen Interessen und persönlichen Profilierungswünschen und der Fokussierung auf Sachfragen, sowie der Bereitschaft zur Aufgabe von Positionen (wie z.B. der Ablehnung einer gemeinsamen Verschuldung der EU-Länder) und der kreativen Suche nach tragfähigen Alternativen (z.B. zu den von den südeuropäischen Staaten geforderten Corona-Bonds).

Unterstützung fand die (im Großen und Ganzen) kooperative Konfliktbearbeitung u.a. darin, dass die öffentlich-rechtlichen Medien auf Polarisierungsversuche weitgehend verzichteten, die Komplexität der Konfliktlage transparent machten, ihre Berichterstattung auf Sachfragen konzentrierte und nicht nur virologischen und epidemiologischen sondern auch wirtschaftswissenschaftlichen, sozialwissenschaftlichen und kulturwissenschaftlichen Experten ungewöhnlich viel Platz und Sendezeit einräumten, sowie dass sie empathisch über Menschen berichteten, deren berechnete Interessen durch die Krise beeinträchtigt wurden, während sie gleichzeitig Distanz zu Pandemie-Verleugnern, Verschwörungstheoretikern und Gruppierungen wahrten, welche die Krise zur Durchsetzung eigener Partikularinteressen auszunutzen und/oder die Öffentlichkeit aufzuhetzen versuchten.

Für eine konstruktive Berichterstattung über Verhandlungen lässt sich daraus einiges lernen: Mut zu Komplexität und Verzicht auf Simplifizierung der Konfliktformation, Konzentration auf Sachfragen, Verzicht auf Dramatisierung der Widersprüche und Polarisierung der Öffentlichkeit, Empathie für die vom Konflikt betroffenen Menschen, sowie Distanz zu Populisten, welche den Konflikt aufzubauschen versuchen.

² Während die *Konfliktformation* (Galtung 1998) eine *Vielzahl an Parteien*, Zielen und Konfliktgegenständen umfasst, bezeichnet die *Konfliktkonstellation* (Kempf 1996) die Gesamtheit der konflikt- und/oder lösungsrelevanten Rechte, Ziele und Handlungen *je zweier* Parteien.

„Produktive Unbestimmtheit“ i.S. von Henry Kissinger mag zwar einem schnellen Verhandlungsergebnis dienlich sein. Wenn die Verhandlungspartner einander aber darüber im Unklaren lassen, wie ihre Argumente und Lösungsvorschläge zu verstehen sind, wird sie über kurz oder lang zum Motor für erneute Eskalation des Konfliktes. Und zwar spätestens dann, wenn die Konfliktparteien ihre Erwartungen nicht erfüllt sehen und sich gegenseitig des Vertragsbruches bezichtigen.

Es geht nicht an, dass sich die Verhandelnden auf etwas einigen, und damit ganz verschiedenes meinen. Dies zu vermeiden bezeichnen Lorenzen & Schwemmer als die erste Stufe vernünftiger Gemeinsamkeit.

Nicht von ungefähr gehört die schriftliche und nachprüfbare Fixierung der Verhandlungsergebnisse zu den Grundprinzipien der Konfliktvermittlung. Wo die erste Stufe vernünftige Gemeinsamkeit verletzt wird, legen die Verhandlungen selbst bereits das Samenkorn für neue Konflikte und selbst ganz normale demokratische Entscheidungsprozesse laufen Gefahr, aus dem Ruder zu laufen, wenn sie auf produktive Unbestimmtheit gegründet sind.

So wurden z.B. im Gegenzug zur Einrichtung des Sitzes der Europäischen Zentralbank (EZB) in Frankfurt/Main Vereinbarungen getroffen, welche Frankreich Hoffnung gemacht hatten, den ersten EZB-Präsidenten stellen zu dürfen, von deutscher Seite aber nur als Verzicht auf einen Deutschen an der Spitze der EZB verstanden wurden. Als Frankreich schließlich mit Claude Trichet, dem Präsidenten der Bank von Frankreich, einen Gegenkandidaten zu dem von Deutschland favorisierten Holländer Wim Duisenberg ins Spiel brachte, kam es zu erheblichen Verstimmungen, die von den Medien beider Länder als erbitterter Machtkampf inszeniert wurden. Sachfragen wie die Qualifikation der beiden Kandidaten und ihre währungspolitische Linie blieben auf der Strecke (vgl. Plontz 2006, Kempf 2008: 46, 62ff, 110ff).

Zu guter Letzt wurde der Konflikt beigelegt, indem die achtjährige Amtszeit des EZB-Präsidenten halbiert wurde. Während der ersten vier Jahre hatte Wim Duisenberg das Amt inne, während der zweiten vier Jahre Claude Trichet. Aber, das deutsch-französische Verhältnis war nachhaltig geschädigt.

Für eine konstruktive Berichterstattung über Verhandlungen folgt daraus die Empfehlung, Produktive Unbestimmtheit aufzuspüren, Missverständnisse aufzuklären, enttäuschten Hoffnungen mit Empathie zu begegnen, die Enttäuschung nicht auf eine angebliche Täuschungsabsicht des Gegners sondern auf die mangelnde Klarheit der getroffenen Übereinkünfte zu attribuieren und die Verhandelnden auf eine präzise Formulierung der Verhandlungsergebnisse zu verpflichten.

Es geht des Weiteren nicht an, dass die Verhandelnden von ihrem Gegenüber etwas verlangen, an das sie sich nicht auch selbst zu halten bereit sind. Dies zu unterlassen bezeichnen Lorenzen & Schwemmer als zweite Stufe vernünftiger Gemeinsamkeit.

Als Gegenbeispiel hierfür kann der seit Jahrzehnten virulente Streit um eine Zwei-Staaten-Lösung für Israel/Palästina dienen. Während Israel auf das Selbstbestimmungsrecht der Völker pocht und die Anerkennung des Existenzrechts Israels einfordert, wird den Palästinensern ein eigener Staat bis heute verweigert. Lange Zeit hindurch, indem man leugnete, dass die Palästinenser überhaupt ein Volk sind, und seit sich dies nicht mehr aufrechterhalten lässt, in Verletzung der eigenen Unabhängigkeitserklärung³, die das Selbstbestimmungsrecht als universelles Recht festschreibt. Zitat: „*Gleich allen anderen Völkern*, ist es das natürliche Recht des jüdischen Volkes, seine Geschichte unter eigener Hoheit in einem eigenen souveränen Staat selbst zu bestimmen“ (Hervorhebung WK).

Wenn die zweite Stufe vernünftiger Gemeinsamkeit verletzt wird, ist das Scheitern der Verhandlungen vorprogrammiert, und selbst wenn die Verhandlungen zu einem Ergebnis kommen, kann und wird es kein gerechtes Ergebnis sein und den Konfliktparteien bestenfalls eine Atempause verschaffen.

So schwer es auch sein kann, die Konfliktparteien zur Aufgabe von Doppelmoral zu bewegen, führt kein Weg daran vorbei, Doppelmoral jeglicher Art offenzulegen, ihre negativen Konsequenzen aufzuzeigen und die Verhandelnden zur Einhaltung vernünftiger Gemeinsamkeit zu verpflichten.

Schließlich geht es auch nicht an, dass die Verhandelnden ihre Auftraggeber bzw. die Öffentlichkeit darüber im Unklaren lassen, wie das, worauf sie sich untereinander geeinigt haben, denn tatsächlich zu verstehen ist. Dies zu vermeiden bezeichnen Lorenzen & Schwemmer als die dritte Stufe vernünftiger Gemeinsamkeit.

Die Brexit-Verhandlungen zwischen Großbritannien und der EU sind ein geradezu abschreckendes Beispiel dafür, wohin es führt, wenn die Herstellung einer vernünftigen Gemeinsamkeit zwischen Politik und Gesellschaft vernachlässigt wird. Das beginnt bereits damit, dass man die britischen Wähler über ein Referendum abstimmen ließ, von dem sie nicht wissen konnten, worauf sie sich mit einem EU-Austritt denn überhaupt einlassen, und die

³ Vgl. https://de.wikipedia.org/wiki/Israelische_Unabh%C3%A4ngigkeitserkl%C3%A4rung (letzter Download 21.6.2020)

britische Regierung dann, als der Brexit-Vertrag ausgehandelt war und die Wähler es – zumindest teilweise⁴ - hätten wissen können, ein zweites Referendum kategorisch ausschloss.

Als der von Theresa May ausgehandelte Brexit-Vertrag keine parlamentarische Mehrheit finden konnte, schloss die EU jegliche Nachverhandlungen aus, die radikalen Austrittsbefürworter drohten mit einem vertragslosen Brexit und der Konflikt geriet zu einem (auch innerparteilichen) Machkampf zwischen Brexit-Befürwortern und Brexit-Gegnern, der die britische Bevölkerung spaltete und nicht nur viele Briten gegen die EU aufbrachte,⁵ sondern auch viele Europäer gegen Großbritannien.

Als Theresa May gestürzt war und Boris Johnson das Amt des Premierministers übernommen hatte, kostete es schließlich nur ein paar Tage, um den sog. Backstop nachzuverhandeln und eine Ersatzbestimmung zu finden.

Hätten die Medien die Öffentlichkeit umfassend darüber informiert, welche Bestimmungen der Backstop im Einzelnen vorsah, welche gemeinsamen (britischen und europäischen) Interessen dahinter stehen (Vermeidung eines Wiederaufflammens des Nordirlandkonflikts), welche britischen Interessen (Austritt aus der Europäischen Zollunion, in der Großbritannien nach vollzogenem Brexit kein Stimmrecht mehr hätte) dadurch verletzt würden, und mit welchen europäischen (bzw. irischen) Interessen (Vermeidung einer Zollgrenze zwischen der Republik Irland und Nordirland) eine kreative Neufassung vereinbar sein müsste: Die öffentliche Meinung hätte Druck auf die Politik ausüben können, das zu lösende Problem vernünftig anzugehen und eine Problemlösung hätte viel früher und ohne Belastung des britisch-europäischen Klimas erzielt werden können.

Auch vernünftige Beratungen sind aber noch kein Garant für eine gerechte Konfliktlösung. Um Gerechtigkeit zu erzielen, genügt es nicht, dass sich die Verhandlungspartner de facto auf gemeinsame Positionen einigen. Bloß faktische Konfliktlösungen, die nur die *partikulären* Interessen der an den Verhandlungen beteiligten Konfliktparteien versöhnen und/oder auf Kosten Dritter gehen, bedeuten letztlich nur eine Konfliktverschiebung. Auch Interessen sind begründungsbedürftig, und Gerechtigkeit kann eine Konfliktlösung nur dann für sich in Anspruch nehmen, wenn die Interessen, Ziele und Handlungen, auf welche sich die Verhandlungsteilnehmer zu guter Letzt einigen, durch *universelle* Normen begründet werden können (Lorenzen & Schwemmer 1975) und nicht nur die Bedürfnisse der am Verhandlungstisch sitzenden Parteien befriedigen, sondern auch die Bedürfnisse aller anderen, die von dem Konflikt und/oder dem erarbeiteten Lösungsvorschlag betroffen sind.

Dass zur Begründung universelle Normen verwendet werden (sollen), stellt sicher, dass nur solche Interessen, Ziele und Handlungen Bestand haben, deren Begründung Immanuel Kants *Kategorischem Imperativ* genügen, wonach nur solche Gründe handlungsleitend sein sollen, die „jederzeit zugleich als Prinzip einer allgemeinen Gesetzgebung gelten könne(n)“ (zit.n. Willaschek et al. 2015: 1152). Im Volksmund: „Was du nicht willst, dass man dir tu‘, das füg‘ auch keinem andern zu“. Und es bedeutet weiter, dass man jede Norm, die man zur Begründung anführt, auch für alle weiteren Interessen, Ziele und Handlungen (insbesondere seine eigenen), als einen Grund zulassen soll. Lorenzen & Schwemmer bezeichnen dies als das Prinzip der praktischen Vernunft.

Neben dem Erfordernis von Sensibilität für strukturelle Gewalt (Galtung 1969) hat eine derart konstruktive Konfliktbearbeitung auch Konsequenzen für das Verhandlungsklima und erfordert, dass kein Verhandlungsteilnehmer für das Vorbringen seiner Ziele und Interessen – einschließlich der Ziele und Interessen Dritter, die an den Verhandlungen selbst nicht teilnehmen (können) – irgendwelche Sanktionen seitens anderer Verhandlungsteilnehmer zu befürchten hat; dass jeder Verhandlungsteilnehmer seine Ziele und Interessen allen anderen Verhandlungsteilnehmern zur Kenntnis bringt und bereit ist, die Handlungswünsche, Ziele und Interessen aller anderen Verhandlungsteilnehmer zur Kenntnis zu nehmen, und dass jedes Ziel oder Interesse, das von einem Verhandlungsteilnehmer begehrt wird, in die Verhandlungen einbezogen wird und keine Ziele oder Interessen *von vorneherein* als „unverzichtbar“ oder als „verfolgungsunwürdig“ ausgezeichnet werden (Kempf 1978).

Für eine konstruktive Berichterstattung über Verhandlungen ergeben sich daraus die Empfehlungen: Die Positionen und Interessen aller von dem Konflikt betroffenen offen zu legen; keine ihrer Positionen und Interessen von vorneherein als verfolgungsunwürdig abzuwehren und/oder ihre Vertreter zu diffamieren; alle konfliktrelevanten Positionen und Interessen zur Disposition zu stellen und keine von ihnen von vorneherein als unverzichtbar zu propagieren; die Vereinbarkeit vs. Unvereinbarkeit von Positionen und Interessen aller Konfliktbeteiligten kritisch zu untersuchen, im Falle ihrer Unvereinbarkeit nach den dahinter liegenden Interessen zu fragen, gemeinsame und/oder miteinander verträgliche Interessen zu respektieren und daraus abgeleitete, miteinander verträgliche Zielsetzungen und Handlungsoptionen als einen *Lösungsvorschlag* zu begreifen; die Begründung der als gerechtfertigt anerkannten Interessen offen zu legen; aufzuzeigen und zu überprüfen, ob die daraus abgeleiteten Handlungsoptionen zur Befriedigung dieser Interessen geeignet sind; zu überprüfen, ob sie

⁴ Die Gestaltung der künftigen wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Großbritannien und der EU ist im Brexit-Vertrag ja noch nicht geregelt.

⁵ Zu diesem Zeitpunkt hätte ein zweites Referendum wahrscheinlich eine ähnlich überwältigende Mehrheit gefunden, wie später die Wahl von Boris Johnson zum Premierminister.

andere, ebenfalls gerechtfertigte Interessen verletzen; Lösungsvorschläge, die einer (in diesem Sinne) kritischen Überprüfung standhalten, als Konfliktlösungsoptionen anzuerkennen und andernfalls für die Fortsetzung und Vertiefung der Verhandlungen zu plädieren.

Ob die vorgeschlagenen Ziele und Interessen am Ende Bestand haben und worauf sich die Verhandelnden am Ende einigen, ist eine Frage dessen, wie gut sie sich begründen lassen und wie überzeugend die Begründungen sind. Dass als Begründung nur universelle Normen herangezogen werden sollen (s.o.), ist eine wesentliche Voraussetzung ihrer Überzeugungskraft. Da universelle Normen eben solche sind, die für alle gelten, können sie auch zur Begründung der je eigenen Ziele und Interessen verwendet werden. Und aus demselben Grund kann die Begründung der je eigenen Ziele und Interessen auch von den anderen anerkannt werden.

In der politischen Praxis werden universelle Normen – wie Verfassungsgrundsätze und/oder in der Menschenrechtserklärung der Vereinten Nationen festgeschriebene Grundrechte – jedoch allzu oft nur zur Begründung der je eigenen Positionen herangezogen, aber ausgeblendet, sobald es um die Rechtfertigung gegnerischer Positionen geht (s.o.).

4. Kompetitive Konfliktaustragung

Die Offenheit für eine kooperative Herangehensweise an Konflikte ist labil. Da eigene Handlungen von den damit verfolgten Intentionen her interpretiert werden, die gegnerischen Handlungen jedoch von ihren Wirkungen (d.h. von der Behinderung der eigenen Zielerreichung) her erfahren werden, besteht eine Perspektivdivergenz zwischen den Parteien, die einen vollständigen Blick auf die Konfliktkonstellation behindert und nur durch Empathie überwunden werden kann. Ist die Kommunikation zwischen den Konfliktparteien gestört oder ihr Vertrauen zueinander beschädigt, so bleibt der Blickwinkel auf die eigenen Rechte und Intentionen und ihre Bedrohung durch die gegnerischen Handlungen verengt, die zugleich als Bedrohung der gemeinsamen Rechte und Intentionen und des gemeinsamen Nutzens wahrgenommen werden.

Diese – tatsächliche oder vermeintliche – Konkurrenzsituation impliziert die Notwendigkeit, die eigenen Ziele gegen den anderen durchzusetzen. Damit verselbständigt sich die Durchsetzung der eigenen Ziele und der Konflikt läuft Gefahr, einen destruktiven Verlauf zu nehmen.

In einem ersten Schritt kann konstruktive Berichterstattung dem Umkippen des Konfliktes in einen kompetitiven Prozess entgegenwirken, indem sie die aus der Perspektivdivergenz resultierenden „blinden Flecken“ (Reimann 2019) der Konfliktwahrnehmung füllt und die von dem Konflikt betroffenen Ziele, Rechte und Interessen aller Konfliktparteien unvoreingenommen portraitiert.

Destruktive Konflikte haben die Tendenz, sich auszubreiten und hochzuschrauben. Sie verselbständigen sich und dauern auch dann noch an, wenn die ursprünglichen Streitfragen belanglos geworden oder vergessen sind (Deutsch 1973, 2000; Creighton 1992, Glasl 1992). Parallel zur Ausweitung des Konfliktes vollzieht sich eine zunehmende Fixierung auf Machtstrategien, auf die Taktiken der Drohung, des Zwanges und der Täuschung.

Die Tendenz, den Konflikt hochzuschrauben, resultiert nach Deutsch (1973) auf der Ebene der Konflikthalte aus dem Konkurrenzprinzip, das dazu verleitet, gewinnen zu wollen; auf der Ebene der Einstellungen aus der Fehleinschätzung des gegnerischen Handelns und seiner Intentionen, und auf der Verhaltensebene aus dem Prozess der sozialen Verpflichtung, der damit einhergeht, dass der Sieg über den Gegner zum vorrangigen Ziel wird.

Der Konkurrenzprozess legt die Ansicht nahe, dass eine für die eigene Seite befriedigende Lösung nur auf Kosten des Gegners und gegen diesen durchgesetzt werden kann. Dadurch verselbständigt sich der Konflikt zu einem autonomen Prozess, der die Anwendung immer drastischerer und gewaltsamerer Mittel zur Durchsetzung der eigenen Ziele begünstigt und zu einer argwöhnischen und feindseligen Haltung gegenüber dem Gegner führt. Die Wahrnehmung von Gegensätzen zwischen den Konfliktparteien wird verschärft, die von Gemeinsamkeiten dagegen vermindert. Bestehende Kommunikationsmöglichkeiten werden nicht ausgenutzt oder dazu benutzt, den Gegner einzuschüchtern oder irrezuführen. Aussagen des Gegners wird wenig Glauben geschenkt und Fehleinschätzungen von Informationen im Sinne bereits existierender Vorbehalte werden begünstigt.

In einem zweiten Schritt kann konstruktive Berichterstattung dem Umkippen des Konfliktes entgegenwirken und/oder bereits umgekippte Konflikte wieder in kooperative Bahnen zu lenken versuchen, indem sie auf Gemeinsamkeiten zwischen den Konfliktparteien rekurriert: auf geteilte Rechte und Interessen, auf den aus ihrer Beziehung gezogenen gemeinsamen Nutzen und auf das gemeinsame Interesse daran, diese Beziehung nicht zu beschädigen.

In einem dritten Schritt kann sie durch Verweis auf frühere, erfolgreiche Konfliktbewältigung, Hoffnung zu machen versuchen, dass sich auch dieser Konflikt bewältigen lässt.

In Konflikten zwischen Gruppen wird der o.g. Antagonismus durch die Prozesse der sozialen Bindung an die eigene Gruppe noch weiter gefördert. Konkurrenz zwischen Gruppen verstärkt ihren inneren Zusammenhalt und bewirkt eine größere Identifikation der Gruppenmitglieder mit ihrer Gruppe und einen Wechsel zu konfliktorientierter Führung. Gruppenmitglieder, die sich im Kampf hervortun, gewinnen an Einfluss. Kompromissbereitschaft und Vermittlungsversuche werden als Verrat abgewehrt, und die andauernde Verstrickung in den Konflikt bindet die Gruppenmitglieder an die Konfliktstrategie, indem sie ihre bisherige Beteiligung rechtfertigt. Gleichzeitig verändert die Konkurrenz die Wahrnehmung der Außengruppe hin zu einer Überbetonung ihrer Verschiedenheit von der Innengruppe und der Zunahme negativer Pauschalurteile über die Außengruppe.

Je weiter dieser Prozess fortgeschritten ist, desto stärkerem Gruppendruck werden sich auch Journalisten, die vom Mainstream abweichen und konstruktiv zu berichten versuchen, solchem Gruppedruck ausgesetzt sehen (Bläsi 2004, 2006). Ihn auszuhalten ohne ins gegnerische Lager zu wechseln, ist eine besondere Herausforderung.

Eskalationsstufe	Kooperation	Perspektiven- divergenz	Konkurrenz	Kampf	Krieg
Konzeptualisierung des Konfliktes	Win-Win Orientierung	Bias in Richtung Win-Lose, aber Win-Win noch möglich	Win-Lose (ggf. entschärft durch Regeln der Fairness)	Win-Lose (verschärft durch Drohstrategien)	Nullsummenorientierung, Gewalt als angemessenes Mittel der Konfliktlösung, Betonung militärischer Werte, Umschlagen von Win-Lose in Lose-Lose
Bewertung von Rechten und Zielen	Gegenseitige Respektierung der Rechte aller Beteiligten und Betonung gemeinsamer Interessen	Fokussierung eigener Rechte und Bedürfnisse (einschließlich gemeinsamer Interessen), die Rechte des anderen verschwinden jedoch aus dem Blickfeld	Fokussierung eigener Rechte und Bedürfnisse; die gemeinsamen Interessen verschwinden jedoch aus dem Blickfeld	Betonung der eigenen Rechte und Bedürfnisse, bei gleichzeitiger Infragestellung der Rechte des Gegners und Verurteilung seiner Intentionen	Idealisierung der eigenen Rechte und Bedürfnisse, bei gleichzeitiger Bestreitung der Rechte des Gegners, Dämonisierung seiner Intentionen und Leugnung gemeinsamer Interessen
Bewertung von Handlungen	Berücksichtigung des Nutzens für jede der Parteien	Fokussierung des eigenen Nutzens (auch aus der gemeinsamen Beziehung)	Fokussierung des eigenen Nutzens	Rechtfertigung eigener und Verurteilung der gegnerischen Handlungen	Idealisierung eigener Handlungen und Dämonisierung der Handlungen des Gegners
Emotionale Verwicklung	Empathie und gegenseitiges Vertrauen	Konflikt zwischen Bedrohung und Vertrauen	Fokussierung der eigenen Bedrohung, die des Gegners verschwindet jedoch aus dem Blickfeld, gegenseitiges Vertrauen geht verloren	Betonung der eigenen Stärke und der Gefährlichkeit des Gegners schaffen ein labiles Gleichgewicht zwischen Bedrohung und Siegeszuversicht, die Bedrohung des Gegners wird dagegen aktiv geleugnet, es entsteht Misstrauen	Gleichgewicht zwischen Bedrohung und Siegeszuversicht besteht weiter, Misstrauen richtet sich auch gegen neutrale Drittparteien, die in dem Konflikt zu vermitteln versuchen, die Empörung über den Krieg schlägt um in Empörung über den Gegner
Identifikationsangebote	Allseitig	Selbstzentriert	Dualistisch	Antagonistisch	Polarisiert

Tabelle 1: Veränderung der kognitiv-emotionalen Konfliktwahrnehmung im Laufe der Eskalation von Konflikten (nach Kempf, 1999: 3)

Der Prozess der *kompetitiven Fehlwahrnehmung* schraubt den Konflikt hoch und wird gleichsam zum Motor der Konflikteskalation (vgl. Tabelle 1).

Mit der Eskalation zum Krieg verengt sich die Konfliktwahrnehmung vollends auf die Logik der Gewalt. Der Konflikt wird zu einem Nullsummenspiel, in dem es nur noch um ein Ziel geht: um jeden Preis zu gewinnen. Die Alternative einer friedlichen Streitbeilegung wird zurückgewiesen, der Argwohn gegenüber dem Gegner geschürt. Gemeinsame Interessen, die Grundlage einer konstruktiven Konfliktbearbeitung sein könnten, werden bestritten; die Möglichkeit der Kooperation mit dem Gegner wird ausgeschlossen. Die (gerechtfertigte) Empörung über den Krieg wird in eine (selbstgerechte) Empörung über den Feind umgewandelt: Das gemeinsame Leid, das der Krieg für beide Seiten mit sich bringt, darf nicht gesehen werden; ebenso wenig der gemeinsame Nutzen, den eine friedliche Streitbeilegung mit sich bringen könnte (ASPR 2003).

5. Kompetitive Verhandlungsführung

Je weiter ein Konflikt bereits eskaliert ist, desto mehr werden auch die Verhandlungen durch kompetitive Fehlwahrnehmungen belastet.

So zeigten bereits Blake & Mouton (1961, 1962), dass sich Verhandlungen in stark konkurrierenden Gruppen durch (1) eine Tendenz zur Überbewertung der Vorschläge der eigenen Gruppe und zur Verwerfung gegnerischer Vorschläge auszeichnen, sowie (2) durch eine Tendenz zu gegenseitigen Missverständnissen, indem gemeinsame Werte übersehen und Unterschiede überbetont werden, (3) durch eine Tendenz, den eigenen Sieg höher zu bewerten als die Übereinstimmung, so dass Verhandlungspartner, die Kompromissbereitschaft zeigen, als Verräter angesehen und unnachgiebige Verhandlungspartner als Helden gefeiert werden, (4) durch eine Tendenz zur Disqualifikation neutraler dritter Parteien, wenn sie Empfehlungen geben, die nicht der eigenen Gruppe zum Vorteil gereichen, und (5) durch eine Tendenz zu häufigem Blockieren der Verhandlungen an Stelle von Bemühungen um eine für beide Seiten zufrieden stellende Lösung.

Namentlich in der experimentalpsychologischen Verhandlungsforschung wurden diese Befunde seither vielfach bestätigt, präzisiert und weiter ausdifferenziert.

Die Konfliktparteien neigen zu der Fehlannahme, dass die eigenen Interessen mit denen des Gegners unvereinbar sind (Thompson & Hastie, 1990; Thompson & Hrebec, 1996), wobei sich die derart entstehende win-lose Situation noch weiter verschärft, wenn sie so konzeptualisiert wird, dass nicht nur mögliche Gewinne in Frage stehen, sondern Verluste drohen (Kahnemann & Tversky, 1979). Negatives Framing der Konfliktsituation reduziert die Kompromissbereitschaft der Konfliktparteien (Bazerman et al., 1985; Bottom & Studt 1993; Lim & Carnevale, 1995; De Dreu & McCusker, 1997; Olekalns, 1997), und die Fixierung auf den je eigenen Gewinn vs. Verlust führt dazu, dass Chancen eines Konfliktausganges zum beiderseitigen Nutzen verpasst werden (Bazerman et al. 1985; Thompson & Hastie, 1990. Thompson & DeHarpport, 1994; Fukuno & Ohbuchi, 1997).

Die Möglichkeit eines für sie günstigen Konfliktausganges wird von den Konfliktparteien überschätzt (Bazerman & Neale, 1982; Kramer et al., 1993; Lim, 1997; Bazerman et al., 1999), und sie halten an einer konfrontativen Konfliktstrategie auch dann noch fest, wenn ein Strategiewechsel angebracht wäre (Bazerman & Neale, 1983; Bizman & Hoffman, 1993; Keltner & Robinson, 1993; Bazerman, 1998; Diekmann et al., 1999). Die gegnerische Perspektive wird ignoriert (Samuelson & Bazerman, 1985; Bazerman & Carrol, 1987; Carrol et al., 1988; Valley et al., 1998), und Zugeständnisse des Gegners werden abgewertet (Ross & Stillinger, 1991; Curhan et al., 1998).

Tatsachen, welche die eigene Position stärken, bleiben stärker im Gedächtnis haften (Thompson & Loewenstein, 1992), und die ethischen Standards der Bewertung des Konfliktverhaltens werden den eigenen Interessen untergeordnet (Messick & Sentis, 1979; Babcock & Olson, 1992; De Dreu, 1996; Dieckmann, 1997; Diekmann et al., 1997). Die Konfliktparteien beurteilen sich selbst als ethisch höher stehend (Tenbrunsel, 1998) und rechtfertigen fragwürdige Verhaltensweisen als Selbstverteidigung (Shapiro, 1991).

Sie überschätzen ihre eigenen Möglichkeiten und attribuieren Misserfolge auf die mangelnde Fairness des Gegners (Kramer, 1994). Ideologische Differenzen werden überschätzt und der Gegner als extremer wahrgenommen, als er tatsächlich ist (Robinson & Keltner, 1997). Schon der Versuch, zu einer Verhandlungslösung zu kommen, wird als unmoralisch abgewehrt, sobald geheiligte Werte auf dem Spiel stehen (Tetlock et al., 1996).

Asymmetrische Konzeptualisierungen der Konfliktsituation konvergieren schon nach wenigen Interaktionen (Thompson & Hastie, 1990; Pinkley, 1990; Messick, 1999) zu kollektiven Skripten mit „verzahnten Rollen“ (Pruitt & Carnevale, 1993) und kreieren eine soziale Wirklichkeit, welche die Erwartungen der Konfliktparteien bestätigt. Die Konfliktparteien handeln, als ob ihre Einschätzung des Gegners den Tatsachen entspräche, und der Gegner reagiert in einer Weise, welche diese Einschätzung zu bestätigen scheint.

In kompetitiv ausgetragenen Konflikten sind Verhandlungen vom Ideal einer kooperativen Konfliktbearbeitung weit entfernt, und für die Berichterstattung über die Verhandlungen stellt sich die Frage, wie sie damit konstruktiv umgehen kann.

Die Schuldfrage zu stellen und sich auf die Suche nach dem Hauptschuldigen zu machen, ist wenig hilfreich und sogar kontraindiziert, wenn es darum geht, die Verhandlungen in kooperative Bahnen zu lenken. Sich auf einen Angriffs- vs. Verteidigungsdiskurs einzulassen, vertieft die Kluft zwischen den Kontrahenten nur noch mehr und verfestigt die kompetitiven Fehlwahrnehmungen, welche die Verhandlung stören.

Dass sich die Konfliktparteien überhaupt auf Verhandlungen einlassen, ist bereits eine große Leistung und bei aller Kritik an der Verhandlungsführung gilt es, die Hoffnung auf ein tragfähiges Verhandlungsergebnis aufrecht zu erhalten und die kompetitiven Fehlwahrnehmungen schrittweise abzubauen.

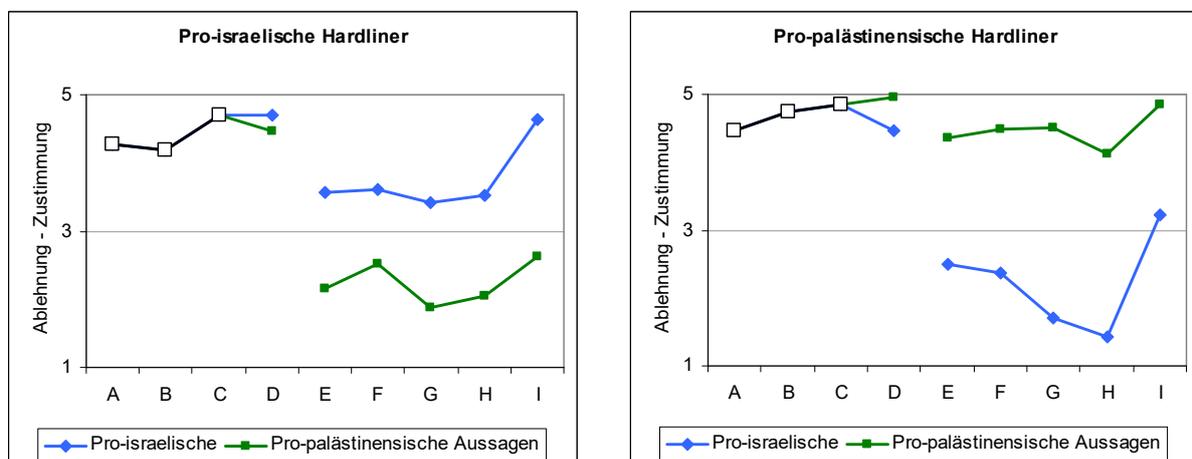
6. Friedensverhandlungen

Frieden bedeutet nach unserem Verständnis weder die bloße Abwesenheit von Krieg, noch einen utopischen Zustand der Konfliktfreiheit. Frieden bedeutet eine bestimmte Form des Umgangs mit Konflikten, bei der jede beteiligte Partei die Durchsetzung ihrer Positionen und Interessen zurückstellt, bis Beratungen (Verhandlungen) zu einer einvernehmlichen Lösung des Konfliktes geführt haben, und bereit ist, die Positionen und Interessen aller anderen Beteiligten – auch derer, die an den Beratungen selbst nicht teilnehmen können – bei der Planung ihrer Handlungen zu berücksichtigen (Kempf 1978).

Namentlich in lang andauernden, hoch eskalierten Konflikten verdichten sich die kompetitiven Fehlwahrnehmungen jedoch zu gesellschaftlichen Grundüberzeugungen [societal beliefs], die u.a. durch den Glauben an die Gerechtigkeit der eigenen Sache und an die eigene Opferrolle, die Delegitimierung des Feindes und den Glauben an die Aufrechterhaltung von persönlicher und nationaler Sicherheit durch eine Politik der Stärke sowie an den Frieden als Endziel des Krieges geprägt sind und einen Interpretationsrahmen (war-frame) bilden, der buchstäblich jede Interaktion zwischen den Konfliktparteien als eine weitere Episode im Kampf zwischen Gut und Böse erscheinen lässt (Bar-Tal 1998, ASPR 2003).

Schon im Vorfeld von Friedensverhandlungen besteht daher ein dringendes Bedürfnis nach Abbau kompetitiver Fehlwahrnehmungen, und Wahrung einer kritischen Distanz gegenüber der Schaffung vollendeter Tatsachen.

Hardliner, die den Konflikt in einem war-frame interpretieren, entwickeln geradezu entgegengesetzte Weltbilder. Woran die eine Seite glaubt, wird von der anderen als Delegitimierung und Dämonisierung zurückgewiesen und als Doppelmoral empfunden.



A = Notwendigkeit einer Verhandlungslösung
B = Gewalt vertieft die Kluft
C = Berücksichtigung der Lebensbedürfnisse beider Gesellschaften
D = Betonung der eigenen Lebensbedürfnisse

E = Notwendigkeit von Zwangsmaßnahmen
F = Kritik der gegnerischen Politik
G = Delegitimierung der Ziele des Gegners
H = Rechtfertigung der eigenen Kriegsführung
I = Verurteilung gegnerischer Gewalt

Abbildung 1: Positionierung pro-israelischer und pro-palästinensischer Hardliner zum israelisch-palästinensischen Konflikt (nach Kempf 2015: 209f)

So sind etwa im israelisch-palästinensischen Konflikt die Hardliner beider Seiten zwar überzeugt, dass fortgesetzte Gewalt die Kluft zwischen den beiden Gesellschaften vertieft, sowie dass eine Lösung des Konfliktes nur auf dem Verhandlungsweg gefunden werden kann und die Lebensbedürfnisse beider Bevölkerungen berücksichtigen muss

(vgl. Abbildung 1). Jedoch betonen sie die Lebensbedürfnisse der eigenen Bevölkerung stärker als jene der gegnerischen, und bezüglich der Fragen, wer zum Nachgeben gezwungen werden muss, wessen Politik eine friedliche Streitbeilegung verhindert, wessen Kriegsführung legitime Ziele verfolgt (Selbstverteidigung vs. Befreiung), und wessen Gewaltanwendung zu verurteilen ist, vertreten sie konträr entgegengesetzte Auffassungen.

Ein konstruktives Verhandlungsklima, in dem kein Verhandlungsteilnehmer für das Vorbringen seiner Ziele, Interessen und Handlungswünsche Sanktionen zu befürchten hat, jeder Verhandlungsteilnehmer seine Ziele, Interessen und Handlungswünsche allen anderen Verhandlungsteilnehmern zur Kenntnis bringt und bereit ist, die aller anderen Verhandlungsteilnehmer zur Kenntnis zu nehmen, und in dem alle vorgebrachten Ziele, Interessen und Handlungswünsche in die Verhandlungen einbezogen und nicht von vorneherein als „unverzichtbar“ festgeschrieben oder als „verfolgungsunwürdig“ abgewehrt werden (s.o.) ist unter diesen Voraussetzungen ungemein schwer zu erreichen und kann ohne die Vermittlung eines neutralen Mediators, der das Vertrauen aller Konfliktbeteiligten genießt, kaum je realisiert werden.

Und nicht weniger schwer ist es, den Mitgliedern der verfeindeten Gesellschaften eine Sichtweise auf den Konflikt (peace-frame) nahezubringen, welche die Berechtigung (zumindest einiger) der Anliegen der Gegenseite zugesteht, die beidseitige Opferrolle anerkennt, die Delegitimierung des Gegners aufhebt und persönliche und nationale Sicherheit durch eine Friedenslösung zu erreichen versucht.

Die Frames, anhand derer Konflikte interpretiert werden können, stellen nicht nur kognitive Interpretationsmuster dar. Sie sind auch emotional eingebunden, und zwar in einer für beide Konfliktparteien ambivalenten Weise, die zugleich Sicherheit verspricht und Unsicherheit schafft: Der eskalationsorientierte war-frame bietet Sicherheit, weil an bewährten Verhaltensmustern festgehalten werden kann, und er schafft Unsicherheit, weil die Fortsetzung der Gewalt droht. Der deeskalationsorientierte peace-frame bietet Sicherheit, weil er ein Ende der Gewalt verspricht, und er schafft Unsicherheit, weil neue Verhaltensmuster erprobt werden müssen, deren Effektivität noch ungewiss ist (Kempf 2015).

Je nachdem, wie sie mit dieser Ambivalenz umgehen, werden die Mitglieder der verfeindeten Gesellschaften eine Friedenslösung entweder begrüßen oder sich ihr entgegenstellen. Zu einem Teil des gesellschaftlichen Ethos und der psychischen Infrastruktur geworden, die es den Konfliktparteien bisher ermöglicht hat, den Konflikt auszuhalten, binden die o.g. Grundüberzeugungen die Gesellschaft an die bisherige Konfliktstrategie (Bar-Tal 1998) und lassen einer kooperativen Konfliktbearbeitung wenig Spielraum. Die verfeindeten Gesellschaften sind jedoch nicht so homogen, wie es das Konzept der gesellschaftlichen Grundüberzeugungen auf den ersten Blick nahelegen scheint.

Selbst wenn die friedensbereiten Kräfte (noch) eine Minderheit darstellen sollten, und mehr noch, als bei der Berichterstattung über nur geringfügig oder moderat eskalierte Konflikte (vgl. Reimann 2019), ist konstruktive Berichterstattung über Friedensverhandlungen jedoch gefordert, sich dieselben Prinzipien zu eigen zu machen, wie sie auch für die konstruktive Konfliktbearbeitung selbst charakteristisch sind: Friedfertigkeit, Empathie und Sensibilität, Ehrlichkeit und Offenheit, sowie Vollständigkeit der Darstellung aller konfliktrelevanten Positionen und Interessen der Konfliktbeteiligten.

Die, zu deren Umsetzung erforderliche, Meinungs- und Pressefreiheit ist allerdings durch das öffentliche Klima bezüglich des Konfliktes, das u.a. vom Grad der Konfliktbeteiligung des eigenen Landes, von der bestehenden (oder auch nicht bestehenden) Meinungsvielfalt, dem Grad der Polarisierung und Emotionalisierung des politischen Diskurses sowie von allfälligen negativen Konsequenzen für Mainstreamabweichler bestimmt wird, eingeschränkt (Bläsi 2004, 2006).

Selbst ohne Zensur bewirkt Gruppendruck nur allzu oft Selbstzensur – und nicht nur in der Konfliktregion. Selbst die internationalen Medien schlagen sich nicht selten auf eine Seite, bis hin zur ungefilterten Verbreitung von Propaganda, mittels derer die Gegenseite mundtot gemacht und eine Auseinandersetzung mit deren Anliegen verhindert werden soll.

Aktuelles Beispiel dafür ist die von der palästinensischen Zivilgesellschaft initiierte Boycott, Sanctions und Divestment (BDS) Kampagne, die mit gewaltfreien Mitteln auf Israel Druck auszuüben versucht, seine Palästinapolitik zu ändern. Obwohl – oder auch, gerade weil – die von BDS erhobenen Forderungen⁶ durch internationales Recht (Beendigung der Besatzung), UN-Resolutionen (Rückkehr oder Entschädigung der Flüchtlinge) und/oder sogar durch die israelische Unabhängigkeitserklärung (Gleichberechtigung der palästinensischen BürgerInnen Israels) abgedeckt sind, wird eine Auseinandersetzung damit (inzwischen sogar per Bundestagsbeschluss⁷) erfolgreich abgewehrt, indem BDS des israelbezogenen Antisemitismus bezichtigt wird.

⁶ Vgl. <http://bds-kampagne.de/aufruf/deutschlandweiter-bds-aufruf/> (letzter Download 21.6.2020).

⁷ Vgl. <http://dip21.bundestag.de/dip21/btd/19/101/1910191.pdf> (letzter Download 21.6.2020).

Natürlich sind die Aktionsformen von BDS nicht unproblematisch und natürlich werden sich manche Forderungen – insbesondere das Rückkehrrecht der Flüchtlinge – nicht eins zu eins umsetzen lassen und hartnäckige Verhandlungen erfordern, bis ein tragfähiger Kompromiss gefunden werden kann. Aber als (anfängliche) Verhandlungsposition sind sie legitim und dürfen im Interesse einer konstruktiven Konfliktbearbeitung nicht mit Sanktionen belegt werden (s.o.).

Für eine konstruktive Berichterstattung über Verhandlungen ergibt sich daraus – schon in deren Vorfeld, aber auch während der Verhandlungen und nach deren erfolgreichen Abschluss – die Notwendigkeit, Gruppendruck auszuhalten, sich gegenüber Beeinflussungsversuchen (welcher Seite auch immer) resistent zu zeigen, sich der Dämonisierung der einen oder anderen Partei entgegenzustellen und die Zivilgesellschaft zu stärken.

7. Friedensprozesse

Die meisten (deutschen) Journalisten haben wohl weder den BDS-Aufruf noch die israelische Unabhängigkeitserklärung gelesen und tragen die Diffamierung von BDS nahtlos weiter oder schweigen dazu, um nicht selbst in den Ruf des Antisemitismus zu kommen und/oder um eine Art von distanzierter Neutralität zu wahren, die kaum als Unterstützung von Friedensprozessen gelten kann.

Untersuchungen der deutschen Presseberichterstattung (*Frankfurter Rundschau* bzw. *Berliner Zeitung*) über den (am Ende gescheiterten) israelisch-palästinensischen Friedensprozess zwischen 1993 und 1997 (Annabring 2000) und über den (immer noch tragfähigen) nordirischen Friedensvertrag von 1998 (Hamdorf 2001) zeigen dies deutlich auf.

So blieben die von Galtung (1998) kritisierten Selektionskriterien der Nachrichtenauswahl – Negativismus, Personalisierung und Eliteorientierung – in der Berichterstattung der *Frankfurter Rundschau* über den israelisch-palästinensischen Friedensprozess weitgehend unangetastet: Negative Kontexte dominierten die positiven, über die israelische Gesellschaft (Elite-Land) wurde deutlich mehr berichtet als über die palästinensische (Non-Elite), und auf beiden Seiten wurden Elite-Personen von der Berichterstattung klar bevorzugt. Versöhnungsbereite Teile der Zivilbevölkerung wurden auf beiden Seiten fast vollständig ignoriert. Nur in zwei Punkten war ein Versuch zur Unterstützung des Friedensprozesses zu erkennen: Im offensichtlichen Bemühen um den Aufbau von Vertrauen in die palästinensische Elite, die fast ausschließlich durch die Person Arafats repräsentiert war, wurde diese(r) ca. gleich häufig in positiven wie in negativen Kontexten dargestellt; und im offensichtlichen Bemühen um Neutralität kamen die Israelis (Elite-Gesellschaft) in der Berichterstattung über Non-Elite-Personen gleich selten vor wie die Palästinenser (Non-Elite-Gesellschaft).

Als eine Art Nebenwirkung dieses halbherzigen Versuches, den Friedensprozess mit distanzierter Neutralität zu begleiten, ohne ihn wirklich zu unterstützen, wurde die palästinensische Gesellschaft gleichsam aufgespalten in eine Elite (Arafat), gegenüber der Vertrauen aufgebaut wurde, und eine Bevölkerung, die unbekannt, ggf. gewaltbereit und bedrohlich blieb. Die *Frankfurter Rundschau* verharrte derart über Jahre hinweg in der Erwartungshaltung, dass der israelisch-palästinensische Konflikt jeden Augenblick wieder mit voller Gewalt ausbrechen kann, was dann schließlich auch geschah, nachdem der Friedensprozess über Jahre hin stagniert hatte.

Ähnliche Defizite zeigt auch der Bericht über den nordirischen Friedensvertrag in der *Berliner Zeitung* vom 11. April 1998. Obwohl der Bericht voller Sympathie für den Friedensvertrag ist, wird er deutlich von eskalationsorientierten Aspekten dominiert, und wichtige Informationen, die dem Friedensprozess eine positive Perspektive geben könnten, kommen nicht zur Sprache. Die eigentlichen Streitfragen bleiben weitgehend unbeleuchtet, der Zivilbevölkerung (und ihrer Friedensbereitschaft) wird keinerlei Beachtung geschenkt, und die mühsamen Errungenschaften der Unterhändler werden weitgehend in Frage gestellt. Schon die Überschriften des Artikels verleihen einer ambivalenten Haltung dem Friedensprozess gegenüber Ausdruck und schwören die Leserschaft auf Distanz zu ihm ein.

Während die Überschrift den Friedensvertrag als mögliche Lösung des Konflikts thematisiert, wird jegliche win-win Orientierung bereits in der darauffolgenden Schlagzeile im Fettdruck zurückgewiesen: „Die nordirische Mauer wankt, doch sie fällt noch nicht“. Nachdem der erste Absatz des Artikels den Friedensvertrag als historisches Ereignis und neue Chance für die Region würdigt, folgt die Zwischenüberschrift „Kein Handschlag“, die den Antagonismus zwischen den nordirischen Konfliktparteien beschwört und den Tenor für den Rest des Artikels vorgibt, der nach Absatz 6 in einer weiteren Zwischenüberschrift auf den Punkt gebracht wird: „Tiefes Misstrauen bleibt“.

Konstruktive Berichterstattung nach Abschluss eines Friedensvertrages erweist sich somit als Gratwanderung zwischen überzogener Euphorie (s.o.) und abwartender Distanz. Eine Gratwanderung, die sie nur dann bestehen kann, wenn sie die Heterogenität der verfeindeten Gesellschaften in Rechnung stellt und die Trennlinie nicht zwischen den Gesellschaften zieht, sondern quer dazu „zwischen all jenen, die in Frieden leben wollen und denjenigen, die ideologisch und emotional auf Gewalt setzen“ (Grosssmann 2014).

Auch nach Abschluss eines Friedensvertrages ist damit zu rechnen, dass es – auf beiden Seiten – immer noch gewaltbereite Fanatiker gibt, die den Friedensprozess zu Fall bringen wollen. Dass es auch nach Abschluss der Oslo-Verträge (zwar in verringerter Anzahl, aber immer noch) palästinensische Terroranschläge gab, führte erst zu Ernüchterung und wurde dann von israelischen Medien ausgebeutet, indem sie die Opfer dieser friedensfeindlichen Gewalttaten zu „Opfern des Friedens“ umdeuteten. Damit gaben sie die Initialzündung für eine Entwicklung, die zur Ermordung des israelischen Ministerpräsidenten Jitzchak Rabin (1922 – 1995) durch einen rechtsextremen israelischen Studenten und in der Folge zum Stocken und schließlich zum Zusammenbruch des Friedensprozesses führte. Heute, 25 Jahre später, verehren weite Teile der israelischen Gesellschaft nicht Rabin als Märtyrer, sondern seinen Mörder als Held, und die mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichneten Väter der Oslo-Verträge (Rabin, Peres und Arafat) werden unverfroren zu „Oslo-Verbrechern“ gestempelt.

8. Regelverletzungen

In Reaktion auf die beiden Weltkriege, den Kalten Krieg und die atomare Bedrohung während der zweiten Hälfte des 20ten Jahrhunderts entwickelt, liegt der Theorie und Praxis konstruktiver Konfliktbearbeitung ein demokratischer Wertekanon zugrunde, der u.a. durch die Bereitschaft zu friedlicher Streitbeilegung, Ehrlichkeit (vgl. 1. Stufe vernünftiger Gemeinsamkeit), Wahrhaftigkeit (vgl. 3. Stufe vernünftiger Gemeinsamkeit), den Verzicht auf Doppelmoral (vgl. 2. Stufe vernünftiger Gemeinsamkeit) und das Streben nach Gerechtigkeit (vgl. Prinzip der praktischen Vernunft) geprägt ist. Hanitzschs (2008) Kritik, dass Friedensjournalismus eine friedliche Gesellschaft bereits voraussetze, ist insofern nicht ganz von der Hand zu weisen – zwar keine friedliche Gesellschaft, aber ein Wertesystem auf dessen Grundlage Frieden gedeihen kann.

Auch die oben gegebenen Empfehlungen für eine konstruktive Berichterstattung über Verhandlungen setzen voraus, dass die Verhandelnden ihr Handeln an diesen Grundwerten orientieren. Was aber, wenn die Regeln einer kooperativen Konfliktbearbeitung verletzt werden? Wie kann der Friedensjournalismus damit umgehen, wenn die Konfliktparteien einander vor vollendete Tatsachen stellen, eigene Positionen zu roten Linien erklären, gegnerische Positionen delegitimieren, Unwahrheiten zu „alternativen Fakten“ erklären, Forderungen erheben, die sie ihrerseits nicht erfüllen oder zu erfüllen bereit sind und/oder universelle Normen nicht anerkennen, etc.?

Wenn Journalismus dem Frieden eine Chance geben will, kann er solche Regelverletzungen nicht einfach hinnehmen und/oder affirmativ berichten, sondern kommt nicht umhin, sich auf seine Rolle als Vierte Gewalt zu besinnen und die Regelverletzungen als das zu portraituren, was sie sind: ein Fehlverhalten, das einer friedlichen Streitbeilegung abträglich ist.

So schwer es fallen mag, bleibt die o.g. Forderung, alle konfliktrelevanten Positionen der Konfliktparteien unvoreingenommen zur Kenntnis zu bringen und keine von ihnen von vorneherein als verfolgungsunwürdig abzuwehren, dabei weiter bestehen. Dass sie in die Verhandlungen einbezogen werden, bedeutet aber nicht, dass sie auch Bestand haben müssen. Wenn sie demokratischen Werten und/oder den Regeln einer konstruktiven Konfliktbearbeitung widersprechen, führt kein Weg daran vorbei, dem entschieden entgegenzutreten. Stichwort: hart aber fair, d.h. ohne ihre Vertreter zu diffamieren und/oder kompetitive Wahrnehmungsverzerrungen wiederzubeleben, sondern indem die Berichterstattung unter Rekurs auf universelle Normen begründet, dass und warum die Positionen nicht aufrecht erhalten werden können, und indem sie die Tür nicht gleich zuschlägt, sondern die dahinter liegenden (berechtigten) Interessen erforscht und andere Wege aufzeigt, wie sie befriedigt werden können.

Wie kann eine konstruktive Berichterstattung z.B. damit umgehen, wenn rechtspopulistische Parteien die Einschränkung der Rechte von Migranten aus muslimischen Ländern fordern?

Dass diese Position nicht Bestand haben kann, liegt auf der Hand. Eine Auseinandersetzung damit von vorneherein abzuwehren, ihre Proponenten des Rassismus zu bezichtigen und gleichzeitig um deren Anhänger zu buhlen, indem man sie als „besorgte Bürger“ verharmlost, ist einer konstruktiven Konfliktbearbeitung jedoch abträglich. Namentlich, wenn sie sich mit der gewaltbereiten rechten Szene gemein machen, kann man nicht stillschweigend darüber hinwegsehen und/oder ungeschminkt rassistische Positionen gesellschaftsfähig machen, indem man die Migration zur „Mutter aller politischen Probleme“ (Bundesinnenminister Horst Seehofer) erklärt. So lange man ihre Proponenten aber nicht zu überzeugen versucht, dass ihre Position unhaltbar ist, werden sie nicht davon abrücken, und so lange (berechtigte) Sorgen der Bürger (so es sie denn gibt) eine inhaltsleere Unterstellung bleiben, werden sie sich in ihrer Position erst Recht bestätigt und zugleich diskreditiert und in ihren Rechten beschnitten fühlen.

Was dagegen helfen kann, ist nur eine sachliche Argumentation, welche die Unvereinbarkeit der in Frage stehenden Position mit Artikel 7 der UN-Menschenrechtserklärung⁸ aufzeigt. Und zwar nicht, weil sie dort so geschrieben steht, sondern weil die Gleichheit vor dem Gesetz eine universelle Norm ist und ohne Anwendung von Doppelmoral nicht hintergangen werden kann.

Mit der Entkräftung der (unhaltbaren) Position allein, ist es aber noch nicht getan, und es besteht ein dringendes Bedürfnis, die berechtigten Interessen zu erforschen, die dahinter liegen mögen, und auf eine Versöhnung dieser Interessen (z.B. Sicherheitsbedürfnisse), mit anderen, ebenfalls berechtigten Interessen (z.B. Freiheitsrechte) zu drängen.

Wird dagegen schon das Vortragen der unhaltbaren Position sanktioniert und die Position aus den Verhandlungen ausgeschlossen, kann man auch nicht zu den dahinter liegenden Interessen vordringen, und wenn der zugrundeliegende Interessenkonflikt nicht bearbeitet wird, geraten Verhandlungen zu einem bloßen Machtkampf um die Durchsetzung von Positionen. Egal, wer seine Position am Ende durchsetzt, werden dann all jene, die ihre Interessen verletzt sehen, das Verhandlungsergebnis ablehnen und sich die unterlegene Position erst recht zu eigen machen.

Dass sich ausgemachte Rassisten von der in Artikel 7 festgeschriebenen Gleichheitsnorm nicht überzeugen lassen werden, ist zu erwarten. Aber aus Indignation geborene Rassismusbewertungen sind kein Ersatz für eine sachliche Argumentation. Wenn man Überzeugungsarbeit gar nicht erst zu leisten versucht, verschafft man den Rassisten nur noch weiteren Zulauf. Die Wahlerfolge der AfD in Deutschland sind ein deutliches Indiz dafür.

Sich von Indignation nicht hinreißen zu lassen, ist oft leichter gesagt als getan. Dass es dennoch gelingen kann, zeigt die Sachlichkeit, mit welcher die österreichische Tageszeitung *Der Standard* über die Fortschreibung der ÖVP-FPÖ Asylpolitik im türkis-grünen Regierungsprogramm berichtet hat. Namentlich über das Gesetzesvorhaben einer vorbeugenden Sicherungshaft für sogenannte Gefährder, welches der Grünen-Vorsitzende Werner Kogler bis dahin als "verfassungswidriges und menschenrechtsfeindliches Treiben" verurteilt hatte.⁹

Die Grünen deswegen des Ausverkaufs demokratischer Werte zu bezichtigen und/oder mit der rechtspopulistischen FPÖ auf eine Stufe zu stellen, würde dem Verhandlungsergebnis (s.u.) nicht gerecht und zugleich von der Belastung der Koalitionsverhandlungen durch von der ÖVP gezogene rote Linien ablenken, bei deren Überschreitung eine Wiederauflage der konservativ-rechts-nationalen ÖVP-FPÖ Koalition gedroht hätte.

Auch die (Selbst-) Beruhigung, dass das Gesetz ohnedies am Verfassungsgericht scheitern werde, verfehlt jedoch das Ziel einer vernünftigen Gemeinsamkeit zwischen Politik und Gesellschaft. Stattdessen besteht ein dringendes Bedürfnis, die brisante Konfliktformation aufzuzeigen, welche durch den Koalitionsvertrag entstanden ist.

Tatsächlich haben sich ÖVP und Grüne in ihrem Regierungsprogramm auf eine Formulierung geeinigt, die mit Artikel 7 der UN-Menschenrechtserklärung verträglich ist. Nämlich darauf, dass „ein zusätzlicher, verfassungskonformer Hafttatbestand (Sicherungshaft zum Schutz der Allgemeinheit) eingeführt werden“ soll „für Personen, bei denen Tatsachen die Annahme rechtfertigen, dass sie die öffentliche Sicherheit gefährden“. ¹⁰

Die ausdrückliche Betonung, dass ein geplantes Gesetzesvorhaben verfassungskonform sein soll, sucht wohl ihresgleichen. Auf den ersten Blick scheint sie auszuschließen, dass von der Verfassung garantierte Freiheitsrechte angetastet werden. Bei genauerem Hinsehen ist sie jedoch durch kreative Unbestimmtheit geprägt. Sie kann entweder so interpretiert werden, dass das Gesetzesvorhaben mit der geltenden Verfassung konform sein muss (das ist die Lesart der Grünen), oder aber so, dass man andernfalls die Verfassung ändern werde (das ist die Lesart von Bundeskanzler Kurz). Künftige Konflikte, die bis zum Zerschlagen der Koalition führen können, sind damit vorprogrammiert.

Nachdem die FPÖ ihre Zustimmung zu einer Verfassungsänderung bereits signalisiert hat, wäre die erforderliche parlamentarische Mehrheit mühelos zu erreichen – aber nur mit den Stimmen der Grünen, die sich zwar bisher dagegen verwehren¹¹, nun aber in eine Koalition mit der ÖVP eingebunden sind.

Der geschäftsführende Klubobmann (Fraktionsvorsitzende) der FPÖ, Herbert Kickl, hatte schon als damaliger Innenminister den Standpunkt vertreten, dass das Recht der Politik zu folgen habe und nicht die Politik dem Recht. ¹² Derartige Rechtswillkür kann nicht unwidersprochen hingenommen werden und verlangt nach einer

⁸ Wortlaut: Alle Menschen sind vor dem Gesetz gleich und haben ohne Unterschied Anspruch auf gleichen Schutz durch das Gesetz. Alle haben Anspruch auf gleichen Schutz gegen jede Diskriminierung, die gegen diese Erklärung verstößt, und gegen jede Aufhetzung zu einer derartigen Diskriminierung.

Vgl. https://de.wikipedia.org/wiki/Allgemeine_Erkl%C3%A4rung_der_Menschenrechte (letzter Download 21.6.2020).

⁹ Vgl. <https://www.sueddeutsche.de/politik/oesterreich-kurz-kogler-1.4742536> (letzter Download 21.6.2020).

¹⁰ Zit. n. <https://www.derstandard.at/story/2000114130120/sicherungshaft-wie-geht-verfassungskonformes-einsperren> (letzter Download 21.6.2020)

¹¹ Stand Ende Juli 2020.

¹² Zit. n. <https://www.tagesanzeiger.ch/ausland/europa/der-rechtsstaatgefaehrder/story/23291474> (letzter Download 21.6.2020).

klaren Sprache. Der bloße Hinweis, dass einer Verfassungsänderung durch EU-Recht Grenzen gesetzt sind, reicht dafür aber nicht aus. Es geht nicht nur um den Buchstaben des Gesetzes. Konstruktive Berichterstattung hätte klar zu machen, dass demokratische Werte auf dem Spiel stehen, und in diesem Zuge auch die Argumentation der Änderungsbefürworter geradezurücken, welche die Verfassungsänderung als bloße Anpassung an europäisches Recht herunterzuspielen versuchen.¹³

Dass das österreichische Bundesverfassungsgesetz über die persönliche Freiheit strenger ist, als das EU-Recht und die Europäische Menschenrechtskonvention, bedeutet ja nicht, dass mit dieser „Anpassung“ einer übergeordneten Norm Geltung verschafft wird. Die österreichische Verfassung verletzt ja nicht EU-Recht, sondern das EU-Recht bleibt hinter der Verfassung zurück. Fakt ist nicht mehr und nicht weniger als zum einen, dass die Verfassungsänderung verbriefte Grundrechte einschränken würde, und zum anderen, dass das europäische Recht dafür einen gewissen Spielraum lässt. Ob und wie weit man diesen Spielraum ausschöpfen will, ist in der Tat eine politische Entscheidung, bei der es jedoch nicht (nur) um die Frage der Machbarkeit, sondern um grundlegende Werthaltungen geht.

Indem sie dies alles klarstellt, könnte eine konstruktive Berichterstattung schon lange im Vorfeld von Verhandlungen über eine Verfassungsänderung einer Verzerrung der Entscheidungsfindung entgegenwirken. Persönliche Freiheitsrechte gegen die öffentliche Sicherheit abzuwägen, ist auch ohne irreführende Polemik kompliziert genug.

9. Grenzen konstruktiver Berichterstattung

Der Gefahr, von Fanatikern, die ihre Positionen mit aller Gewalt durchzusetzen versuchen, als „Lügenpresse“ diffamiert zu werden, wird eine konstruktive Berichterstattung kaum entgehen können. Um sich dadurch nicht in den Konflikt hineinziehen zu lassen, die nötige Distanz zu wahren und konstruktiv berichten zu können, bedürfen Reporter und Redakteure eines festen Standes in der Logik konstruktiver Konfliktbearbeitung (Konfliktsensitivität), eines Verständnisses der Eskalations- und Deeskalationsdynamik von Konflikten und der damit einhergehenden Fehlwahrnehmungen (vgl. Bläsi 2005: allgemeine Konfliktkompetenz), einer intimen Kenntnis des jeweiligen Konfliktes (vgl. Bläsi 2005: spezifische Konfliktkompetenz) und eines gesunden Misstrauens gegenüber dem Plausiblen (vgl. ASPR 2003).

Journalisten sind selbst Mitglieder der Gesellschaft und teilen als solche oft dieselben Fehlwahrnehmungen wie das Groß der Gesellschaft oder (wenn sie davon abweicht) ihre peer group. Selbst wenn sie nichts anderes im Sinne haben als die Wahrheit zu berichten, können Journalisten doch nichts anderes berichten als das, was sie für wahr halten, und ohne die o.g. Kompetenzen können sie sich von Fehlwahrnehmungen kaum befreien. Diese zu hinterfragen und ggf. auch eigene Überzeugungen zu revidieren ist das *sine qua non* eines konstruktiven Konfliktjournalismus.

Mehr als *dem Frieden eine Chance zu geben*, kann eine konstruktive Berichterstattung über Verhandlungen aber auch dann nicht leisten. Die soziale Konstruktion der Wirklichkeit ist ein komplexer Prozess, an dem eine Vielzahl an Akteuren beteiligt sind. Und selbst wenn sie konstruktiv berichten, leisten die Medien dazu nur *einen* Beitrag unter anderen.

Indem sie die für eine friedliche Streitbeilegung erforderlichen Informationen unvoreingenommen bereitstellen und auf eine faire Verhandlungsführung drängen, schaffen sie jedoch eine unerlässliche Voraussetzung dafür, dass sich die Zivilgesellschaft jener Kräfte erwehren kann, welche an einer konfrontativen Konfliktaustragung festhalten. Und dies gilt nicht nur für Konflikte, die bereits bis zu Kampf oder Krieg eskaliert sind. Angesichts sozialer Medien, in denen Grundrechte und demokratische Werte mit Füßen getreten werden, bedarf die Zivilgesellschaft derart konstruktiver Nachrichtenkanäle schon für die Beilegung von ganz alltäglichen Interessenkonflikten, wie sie auch aus einer demokratischen Gesellschaft nicht wegzudenken sind. An Verhandlungen (Beratungen) in konfliktlösender Absicht führt kein Weg vorbei, und die darf man sich weder im Vorfeld, noch während der Verhandlungen und schon gar nicht, wenn sie zu einem tragfähigen Ergebnis geführt haben, von gnadenlosen Populisten kaputt machen lassen.

Wo der Wille zur Konfliktlösung fehlt und Verhandlungen als Fortsetzung des Krieges mit anderen Mitteln geführt werden, stößt die Vermittlerrolle einer konstruktiven Berichterstattung jedoch an ihre Grenzen. Namentlich, wenn Kriegsgegner durch Dritte an den Verhandlungstisch gezwungen wurden, dürfte dies eher den Regel- als den Ausnahmefall darstellen. Und umso mehr, wenn Drittparteien nicht als Vermittler auftreten, sondern ihre eigenen partikularen Interessen verfolgen.

Wenn man es nicht nur mit einzelnen Regelverletzungen, sondern mit der systematischen Verhinderung einer konstruktiven Konfliktbearbeitung zu tun hat, gerät die Berichterstattung vollends zu einer Gratwanderung zwischen kompetitiven und kooperativen Fehlwahrnehmungen. Schuldzuweisungen verschärfen den

¹³ Vgl. <https://www.addendum.org/news/bernhard-raschauer-sicherungshaft/> (letzter Download 21.6.2020).

Antagonismus zwischen den Konfliktparteien, und Blauäugigkeit, welche die Verzerrung des Verhandlungsprozesses übersieht, begünstigt Verhandlungsergebnisse, die sich am Ende als nicht tragfähig erweisen. Wie diese Gratwanderung gemeistert werden kann, wird auch durch den vorliegenden Aufsatz nicht beantwortet.

Der Wille zur Konfliktlösung lässt sich nicht erzwingen. Gegen besseres Wissen so zu argumentieren, als ob er gegeben wäre, hält zwar die Tür zu einer Verständigung offen. Argumente, welche auf die Zweckmäßigkeit einer kooperativen Verhandlungsführung abheben, laufen jedoch ins Leere, wenn die beteiligten Parteien den Konflikt gar nicht lösen wollen und immer noch daran glauben, den Sieg davontragen zu können. Zwar nicht auf dem Schlachtfeld, aber am Verhandlungstisch, indem sie dem Gegner einen Gesichtsverlust zufügen und ihre Machtbasis durch Koalitionen mit Drittparteien vergrößern, etc.

Wie auch immer die Berichterstattung ihre Gratwanderung zu bestehen versucht, drei Dinge sind jedenfalls unverzichtbar: Wahrhaftigkeit, Konzentration auf Sachfragen und die Unterstützung der zivilgesellschaftlichen Opposition gegen die Fortführung des Status quo – wenn es diese denn gibt. Die im Laufe der Konflikteskalation stattfindenden sozialstrukturellen Veränderungen und die Herausbildung von societal beliefs, welche die Gesellschaft an die bisherige Konfliktstrategie binden, stehen dagegen. Namentlich in lang andauernden, hoch eskalierten Konflikten werden die Friedenskräfte daher oft nur eine kleine, marginalisierte Minderheit bilden und wenig positiven Widerhall in den nationalen Medien finden. Andererseits sollte man aber auch den Einfluss der internationalen Medien nicht unterschätzen. Nationale und internationale Diskurse sind eng miteinander verwoben, und Politiker beziehen sich darauf, wenn sie die Richtlinien ihrer Außenpolitik festlegen (Naveh 2002).

Unterstützung der Friedenskräfte meint freilich nicht, dass Friedensjournalisten selbst zu Friedensaktivisten mutieren sollten. Gemeint ist, dass die Legitimität der Friedenskräfte beharrlich zu verteidigen ist. Hätten die internationalen Medien in diesem Punkt nicht versagt, wäre es nicht gelungen, den – von vielen Juden in Israel und in der Diaspora mitgetragenen – gewaltfreien Widerstand gegen die israelische Occupartheid¹⁴ als antisemitisch zu dämonisieren, und wäre es nicht so weit gekommen, dass die Annexion von Teilen des Westjordanlandes heute¹⁵ auf der Tagesordnung der israelischen Politik steht. Nicht von ungefähr hat Netanjahu den anti-BDS-Beschluss des deutschen Bundestages als einen großen Sieg gefeiert. Wenn die Friedenskräfte erst einmal delegitimiert sind, braucht man nicht einmal mehr so tun, als ob man verhandeln wollte.¹⁶

Literatur

- Annabring, U. (2000). Protagonisten und Konfliktkonstellationen im israelisch-palästinensischen Friedensprozeß. Univ. Konstanz: Psychol. Diplomarbeit.
- Asmal, K., Asmal, S. & Roberts, R.S. (1996). Reconciliation through truth: A reckoning of apartheid's criminal governance 74. Xape Town & Johannesburg: David Philip Publishers.
- ASPR (Austrian Study Center for Peace and Conflict Resolution) (ed.) (2003). Constructive conflict coverage. A social psychological approach. Berlin: verlag irena regener.
- Babcock, L & Olson, C. (1992). The causes of impasses in labor disputes. *Ind. Relat.*, 31, 348-60.
- Bar-Tal, D. (1998). Societal beliefs in times of intractable conflict: The Israeli case. *The International Journal of Conflict Management*, 9/1, 22-50.
- Bar-Tal, D. (2004). Nature, rationale and effectiveness of education for coexistence. *Journal of Social Issues* 60, 253-271.
- Bar-Tal, D. (2005). Psychological obstacles to peace-making in the Middle East and proposals to overcome them. *conflict & communication online*, 4/1.
- Bar-Tal, D. (2015). "Love your neighbor as yourself". *conflict & communication online*, 14/1.
- Bazerman, M.H. (1998⁴). *Judgment in managerial decision making*. New York: Wiley.
- Bazerman, M.H., Carroll, J.S. (1987). Negotiator cognition. *Res. Organ. Behav.*, 9, 247-88.
- Bazerman, M.H., Magliozzi, T. & Neale, M.A. (1985). The acquisition of an integrative response in a competitive market. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.* 34, 294-313.
- Bazerman, M.H., Moore, D.A. & Gillespie, J.J. (1999). The human mind as a barrier to wiser environmental agreements. *Am. Behav. Sci.*, 42, 1254-76.
- Bazerman, M.H. & Neale, M.A. (1982). Improving negotiation effectiveness under final offer arbitration: the role of selection and training. *J. Appl. Psychol.* 67, 543-48.
- Bazerman, M.H. & Neale, M.A. (1983). Heuristics in negotiation: limitations to effective dispute resolution. In: Bazerman, M.H. & Lewicki, R.J. (eds.). *Negotiating in organizations*. Beverly Hills, CA: Sage, 51-67.
- Besemer, C. (1993). *Mediation. Vermittlung in Konflikten*. Königfeld: Stiftung Gewaltfreies Leben.

¹⁴ Definiert als Diskriminierung zwischen Bevölkerungsgruppen auf Grundlage einer dauerhaften Besetzung, die der unter der Besetzung lebenden Bevölkerung politische und ökonomische Rechte verweigert (Bar-Tal 2015).

¹⁵ Ende Juli 2020.

¹⁶ Die Gründe für das Versagen der internationalen Medien sind allerdings nicht nur darin zu suchen, dass einige Journalisten die israelische Propaganda ungefiltert übernommen haben. Auch Selbstzensur und das Schweigen der Mehrheit hat dazu beigetragen. Und nicht zuletzt haben auch manche Kritiker der israelischen Palästinapolitik ihren Anteil daran. Wer Pauschalisierungen und Ressentiments an die Stelle einer sachbezogenen Argumentation setzt, macht nicht nur sich selbst angreifbar (vgl. Betzler & Glittenberg 2015, Kempf 2016), sondern schadet auch dem Kampf gegen die Delegitimierung der Friedenskräfte.

- Betzler, L. & Glittenberg, M. (2015). Antisemitismus im deutschen Mediendiskurs. Eine Analyse des Falls Jakob Augstein. Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft.
- Bizman, A. & Hoffman, M. (1993). Expectations, emotions, and preferred responses regarding the Arab-Israeli conflict: an attributional analysis. *Journal of Conflict Resolution*, 37, 139-59.
- Blake, R.R. & Mouton, J.S. (1961). Comprehension of own and outgroup positions under intergroup competition. *Journal of Conflict Resolution*, 5, 304-310.
- Blake, R.R. & Mouton, J.S. (1962). Overevaluation of own groups's product in intergroup competition. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 64, 237-238.
- Bläsi, B. (2004). Peace journalism and the news production process. *conflict & communication online*, 3/1&2.
- Bläsi, B. (2005). Produktionsbedingungen konstruktiver Konfliktberichterstattung. In: Projektgruppe Friedensforschung Konstanz (ed.). *Nachrichtenmedien als Mediatoren von Peace-Building, Demokratisierung und Versöhnung in Nachkriegsgesellschaften*. Berlin: verlag irena regener, 257-276.
- Bläsi, B. (2006). Keine Zeit, kein Geld, kein Interesse ...? Konstruktive Konfliktberichterstattung zwischen Anspruch und medialer Wirklichkeit. Berlin: verlag irena regener.
- Bläsi, B. (2009). Implementing peace journalism: The role of conflict stages. *conflict & communication online*, 8/2.
- Bottom, W.P & Studt, A. (1993). Framing effects and the distributive aspect of integrative bargaining. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.* 56, 459-74.
- Carroll, J.S., Bazerman, M.H. & Maury, R. (1988). Negotiator cognitions: a descriptive approach to negotiators' understanding of their opponents. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.*, 41, 352-70.
- Creighton, J.L. (1991). Don't go away mad: how to make peace with your partner. New York: Doubleday Books. Deutsche Übersetzung: Creighton, J. (1992). Schlag nicht die Türe zu. Konflikte aushalten lernen. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Curhan, J.R., Neale, M.A. & Ross, L. (1998). Dynamic valuation: preference change in the context of active face-to-face negotiations. Paper presented at Annual Stanford/Berkeley talks, Stanford, CA.
- De Dreu, C.K.W. (1996). Gain-loss frame in outcome-interdependence: Does it influence equality or equity considerations? *Eur. J. Soc. Psychol.*, 26, 315-24.
- De Dreu, C.K.W. & McCusker, C. (1997). Gain-loss frames and cooperation in two-person social dilemmas: a transformational analysis. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 72, 1093-106.
- Deutsch, M. (1973). *The resolution of conflict*. New Haven: Yale University Press. Deutsche Übersetzung: Deutsch, M. (1976). *Konfliktregelung*. München: Reinhard.
- Deutsch, M. (2000). Cooperation and competition. In: Deutsch, M. & Coleman, P.T. (Hrsg.). *The handbook of conflict resolution. Theory and practice*. San Francisco: Jossey-Bass, 21-40.
- Diekmann, K.A. (1997). 'Implicit justifications' and self-serving group allocations. *J. Organ. Behav.*, 18, 3-16.
- Diekmann, K.A., Samuels, S.M., Ross, L. & Bazerman, M.H. (1997). Self-interest and fairness in problems of resource allocation: allocators versus recipients. *J. Pers. Soc. Psychol.*, 72, 1061-74.
- Diekmann, K.A., Tenbrunsel, A.E. & Bazerman, M.H. (1999). Escalation and negotiation: two central themes in the work of Jeffrey Z. Rubin. In: Kolb, D. (ed.). *Negotiation Ethics: Essays in memory of Jeffrey Z. Rubin*. Cambridge, MA: PON Books.
- Fisher, R.F. & Ury, W. (1984). *Das Harvard-Konzept. Sachgerecht verhandeln – erfolgreich verhandeln*. Frankfurt/Main: Campus.
- Galtung, J. (1969). Violence, peace and peace research. *Journal of Peace Research*, 6/3, 167-191. Deutsche Übersetzung: Galtung, J. (1975). Gewalt, Frieden und Friedensforschung. In: Galtung, J. *Strukturelle Gewalt. Beiträge zur Friedens- und Konfliktforschung*. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt, 7-36.
- Galtung, J. (1998). Friedensjournalismus: Warum, was, wer, wo, wann? In: Kempf, W. & Schmidt-Regener, I. (Hrsg.) *Krieg, Nationalismus Rassismus und die Medien*. Münster: Lit, 3-20. Englische Fassung: Galtung, J. (2008). Peace journalism: What, why, who, how, when, where? In: Kempf, W. (ed.) (2008). *The Peace Journalism Controversy*. Berlin: verlag irena regener, 19-33.
- Glasl, F. (1992). *Konfliktmanagement. Ein Handbuch zur Diagnose und Behandlung von Konflikten für Organisationen und ihre Berater*. Bern: Haupt.
- Grossmann, D. (2014). *Erinnern wir uns an die Zukunft*. TagesAnzeiger vom 4.8.2014. <http://www.tagesanzeiger.ch/kultur/diverses/Erinnern-wir-uns-an-die-Zukunft/story/10216028> (Download 24.11.2014).
- Hamdorf, D. (2001). Zweidimensionales Bild der Wirklichkeit. Das Nordirland Friedensabkommen in der Berliner Zeitung als ein Beispiel für Friedensjournalismus? In Richter, J. (ed.). *Deutschland: (un-)bewältigte Vergangenheiten*. Tübingen: dgvt, 141-150.
- Hanitzsch, T. (2008). Situating peace journalism in journalism studies: A critical appraisal. In: Kempf, W. (ed.). *The Peace Journalism Controversy*. Berlin: verlag irena regener, 69-80.
- Hoyningen-Huene, P. (1983). Autonome historische Prozesse – kybernetisch betrachtet. *Geschichte und Gesellschaft*, 9/1, 119-123.
- Kahnemann, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Keltner, D. & Robinson, R.J. (1993). Imagined ideological differences in conflict escalation and resolution. *Int. J. Confl. Manage.*, 4, 249-62.
- Kempf, W. (1978). *Konfliktlösung und Aggression. Zu den Grundlagen einer psychologischen Friedensforschung*. Bern: Huber.
- Kempf, W. (1996). Konfliktberichterstattung zwischen Eskalation und Deeskalation. *Wissenschaft & Frieden*, 14/2, 51-54. Englische Übersetzung: Kempf, W. (2008). News coverage of conflict: Between escalation and de-escalation. In: Kempf, W. (ed.). *The Peace Journalism Controversy*. Berlin: verlag irena regener, 11-18.
- Kempf, W. (1999). De-escalation-oriented conflict coverage? The Northern Ireland and Israeli-Palestinian peace processes in the German press. *Diskussionsbeiträge der Projektgruppe Friedensforschung Konstanz*, Nr. 45 (Online: <http://www.ub.uni-konstanz.de/serials/kempf.htm>).
- Kempf, W. (2008). *Forschungsmethoden der Psychologie. Zwischen naturwissenschaftlichem Experiment und sozialwissenschaftlicher Hermeneutik. Band II: Quantität und Qualität*. Berlin: verlag irena regener.

- Kempf, W. (2012). Peace journalism, the Israeli-Palestinian conflict, the German media and the German public. *Bulletin du Centre de Recherche Français à Jérusalem*, 23. <http://bcrfj.revues.org/6788>.
- Kempf, W. (2015). *Israelkritik zwischen Antisemitismus und Menschenrechtsidee. Eine Spurensuche*. Berlin : verlag irena regener.
- Kempf, W. (2016). Rezension des Buches „Antisemitismus im deutschen Mediendiskurs“ von Lukas Betzler & Manuel Glittenberg. *conflict & communication online*, 15/2.
- Kramer, R.M. (1994). The sinister attribution error: paranoid cognition and collective distrust in organizations. *Motiv. Emot.*, 18, 199-230.
- Kramer, R.M, Newton, E. & Pommerenke, P.L. (1993). Self-enhancement biases and negotiator judgment: effects of self-esteem and mood. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.*, 56, 110-33.
- Lim, R.G. (1997). Overconfidence in negotiation revisited. *Int. J. Confl. Manage.*, 8, 52-79.
- Lim, R.G. & Carnevale, P.J. (1995). Influencing mediator behavior through bargainer framing. *Int. J. Confl. Manage*, 6, 349-68.
- Lorenzen, P. & Schwemmer, O. (1975). *Konstruktive Logik, Ethik und Wissenschaftstheorie*. 2. Auflage. Mannheim: Bibliographisches Institut.
- Mandelzisz, L. (2003). The changing image of the enemy in the news discourse of Israeli newspapers, 1993-1994. *conflict & communication online*, Vol. 2, No. 1.
- Mandelzisz, L. (2007). Representations of peace in news discourse: Viewpoint and opportunity for peace journalism. *conflict & communication online*, Vol. 6, No. 1.
- Mattenschlager, A. & Meder, G. (2004). Mediation. In: Sommer, G. & Fuchs, A. (Hrsg.). *Krieg und Frieden. Handbuch der Konflikt- und Friedenspsychologie*. Weinheim: Beltz, 494-507.
- Menkel-Meadow, C. (ed.) (2018). *Mediation: theory, policy and practice*. London: Routledge.
- Messick, D.M. (1999). Alternative logics for decision making in social settings. *J. Econ. Behav. Organ.*, 39, 11-28.
- Messick, D.M. & Sentis, K.P. (1979). Fairness and preference. *J. Exp. Soc. Psychol.*, 15, 418-34.
- Mitchell, C.R. (1981). *Peacemaking and the consultant's role*. New York: Nichols Publishing Company.
- Naveh, C. (2002). The Role of the Media in Foreign Policy Decision-Making: A Theoretical Framework. *conflict & communication online*, 1/2.
- Olekals, M. (1997). Situational cues as moderators of the frame-outcome relationship. *Br. J. Soc. Psychol.*, 36, 191-209.
- Pinkley, R.L. (1990). Dimensions of conflict frame: disputant interpretations of conflict. *J. Appl. Psychol.*, 75, 117-26.
- Plontz, A. (2006). Der deutsch-französische Konflikt um die Präsidentschaft der Europäischen Zentralbank in der deutschen und französischen Presse. *conflict & communication online*, 5/1.
- Pruitt, D.G. & Carnevale, P.J. (1993). *Negotiation in social conflict*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole.
- Pruitt, D.G. & Rubin, J.Z. (1986). *Social conflict escalation, stalemate, and settlement*. New York: Random House.
- Reimann, M. (2019). Friedensjournalismus in geringfügig bis moderat eskalierten Konflikten: Konflikttheoretische Grundlagen, Variablen und Berichterstattungsmuster / Peace journalism in marginally to moderately escalated conflicts: Conflict theoretical foundations, variables and reportage patterns. *conflict & communication online*, 18/2.
- Robinson, R.J. & Keltner, D. (1997). Defending the status quo: power and bias in social conflict. *Pers. Soc. Psychol. Bull.*, 23, 1066-77.
- Ross, L. & Stillinger, C. (1991). Barriers to conflict resolution. *Negot. J.*, 7, 389-404.
- Samuelson, W.F. & Bazerman, M.H. (1985). Negotiation under the winner's curse. In: Smith, V. (ed.). *Research in Experimental Economics*, 3, 105-38. Greenwich, CT: JAI
- Shapiro, D.L. (1991). The effects of explanation on negative reactions to deceit. *Adm. Sci. Q.*, 36, 614-30.
- Tenbrunsel, A.E. (1998). Misrepresentation and expectations of misrepresentation in an ethical dilemma: the role of incentives and temptation. *Acad. Manage. J.*, 41, 330-39.
- Tetlock, P.E, Peterson, R.S. & Lerner, J.S. (1996). Revising the value pluralism model: incorporating social content and context postulates. In: Seligman, C., Olson, J. & Zanna, M. (eds.). *Values: 8th Annual Ontario Symposium on Personality and Social Psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum, 25-51.
- Thompson L & DeHarpport T. (1994). Social judgment, feedback, and interpersonal learning in negotiation. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.* 58, 327-45.
- Thompson L. & Hastie R. (1990). Social perception in negotiation. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.* 47, 98-123.
- Thompson L. & Hrebec D. (1996). Lose-lose agreements in interdependent decision making. *Psychol. Bull.*, 120, 396-409.
- Thompson L. & Loewenstein G. (1992). Egocentric interpretations of fairness and interpersonal conflict. *Organ. Behav. Hum. Decis. Process.*, 51, 176-97.
- Valley, K.L., Moag, J. & Bazerman, M.H. (1998). A matter of trust: effects of communication on the efficiency and distribution of outcomes. *J. Econ. Behav. Organ.*, 34, 211-38.
- Willaschek, M., Stolzenberg, J. Mohr, G. & Bacin, S. (Hrsg.) (2015). *Kant-Lexikon, Band 1*. Berlin: De Gruyter.

Der Autor:

Wilhelm Kempf ist Professor emeritus für Psychologische Methodenlehre und Friedensforschung an der Universität Konstanz. Seit 2002 ist er Herausgeber von *conflict & communication online* (www.cco.regener-online.de). Seine Forschungsinteressen umfassen quantitative und qualitative Forschungsmethoden, gewaltfreie Konfliktlösung, Friedensjournalismus und die soziale Konstruktion der Wirklichkeit in den Massenmedien. Zur Zeit arbeitet er an einem Forschungsprojekt über „Israelkritik, Umgang mit der deutschen Geschichte und Ausdifferenzierung des modernen Antisemitismus“.

eMail: cco@regener-online.de, Website: <http://www.pfkn.regener-online.de/>